

# Perfil del comercio exterior

de la región Bogotá-Cundinamarca  
con los países de la Unión Europea



**CB** CAMARA  
DE COMERCIO DE BOGOTA

Por nuestra sociedad



Por nuestra sociedad

Vicepresidencia de Gestión Cívica y Social  
Dirección de Estudios e Investigaciones



# **Perfil del comercio exterior** de la región Bogotá-Cundinamarca con los países de la Unión Europea



Por nuestra sociedad

María Fernanda Campo Saavedra  
Presidenta Ejecutiva

Luz Marina Rincón Martínez  
Vicepresidenta Ejecutiva

Lina María Castaño Mesa  
Vicepresidenta de Gestión Cívica  
y Social

Ricardo Ayala Ramírez  
Director de Estudios e Investigaciones

Jorge Omar Serrano Franco  
Oscar Javier Torres Mejía  
María Piedad Bayter Horta  
Analistas

ISBN: 978-958-688-268-2

Horizontes Gráficos  
Impresión

Isabel Fernández Fernández  
Diseño y diagramación

Bogotá, D.C., mayo de 2009

# Contenido

Presentación	4
Introducción	5
<b>CAPÍTULO I</b>	
<b>Bogotá-Cundinamarca, principal centro económico y empresarial de Colombia</b>	7
A. Bogotá-Cundinamarca es una de las regiones más competitivas de América Latina	8
B. Bogotá-Cundinamarca es la región más importante de Colombia	9
C. Bogotá-Cundinamarca tiene ventajas para la localización de las empresas	9
D. Bogotá-Cundinamarca es una de las economías más dinámicas	10
E. El sector externo ha sido fuente importante de crecimiento para la economía regional	11
F. Bogotá-Cundinamarca tiene sectores competitivos con qué aumentar su participación en el mercado de la Unión Europea	12
<b>CAPÍTULO II</b>	
<b>Perfil productivo de los países de la Unión Europea</b>	15
A. Características de las economías de la Unión Europea	16
B. Principales competidores de las exportaciones de la Región en la Unión Europea	20
<b>CAPÍTULO III</b>	
<b>Características del comercio exterior de Bogotá-Cundinamarca con la Unión Europea</b>	25
A. Importancia del comercio regional con la Unión Europea	26
B. Exportaciones de la Región a la Unión Europea	26
C. Importaciones de la Región provenientes de la Unión Europea	29
D. Balanza comercial de la Región	33
<b>CAPÍTULO IV</b>	
<b>Condiciones de acceso a los mercados de la Unión Europea</b>	35
A. Condiciones de acceso vigentes	36
B. Fortalezas y limitaciones de los exportadores de la región Bogotá-Cundinamarca para ingresar a los mercados de la Unión Europea	38
C. El TLC entre Colombia y la Unión Europea	39
D. Infraestructura y costos de transporte	42
E. Impuestos, registros y normas	49
<b>CAPÍTULO V</b>	
<b>Oferta potencial exportable de la Región a los países de la Unión Europea</b>	53
<b>CAPÍTULO VI</b>	
<b>Conclusiones y perspectivas de las exportaciones de la Región</b>	61
Bibliografía	67

# Presentación

La Cámara de Comercio de Bogotá (CCB) es una entidad de carácter privado, que orienta su actividad a la promoción del desarrollo empresarial y al mejoramiento del entorno para la calidad de vida en la región Bogotá-Cundinamarca (la Región). En cumplimiento de estos objetivos, la CCB ofrece al sector empresarial, a las autoridades y a la comunidad en general, información y análisis sobre las características y el comportamiento de las actividades productivas en la Región, sus fortalezas y problemas, con el propósito de contribuir a la toma de decisiones y a la orientación de las políticas públicas que promuevan el desarrollo exportador y el crecimiento de la economía regional.

*El Perfil del comercio exterior de la región Bogotá-Cundinamarca con los países de la Unión Europea* tiene el propósito de contribuir a mejorar la información y el conocimiento de los empresarios y de las autoridades sobre las relaciones comerciales entre la Región y los países de la Unión Europea, y sobre las condiciones de acceso y las oportunidades para elevar el intercambio comercial con base en la am-

pliación y diversificación de la oferta exportable.

*El Perfil del comercio exterior de la región Bogotá-Cundinamarca con los países de la Unión Europea* forma parte de los análisis que sobre el sector externo realiza la Cámara de Comercio de Bogotá por medio de la Dirección de Estudios e Investigaciones, y complementa el informe anual acerca del comportamiento del sector externo de Bogotá-Cundinamarca, el Observatorio de la región Bogotá-Cundinamarca y los análisis sobre los mercados estratégicos para las exportaciones de la Región.

Con la publicación del *Perfil del comercio exterior de la región Bogotá-Cundinamarca con los países de la Unión Europea*, la entidad busca contribuir a promover una mayor orientación de la producción regional hacia los mercados internacionales y, a la vez, identificar las oportunidades y los desafíos para mejorar la integración comercial de la Región con el mundo.

Agradecemos sus comentarios y sugerencias al teléfono 5941000, extensión 2747, en Bogotá, o vía internet al correo electrónico: [estinves@ccb.org.co](mailto:estinves@ccb.org.co).

# Introducción

El comercio de la región Bogotá-Cundinamarca con los países de la Unión Europea (UE) ha sido bajo, razón por la cual las exportaciones de la Región hacia estos países (US\$ 402 millones en el 2008), representan sólo 7% de las que realiza al mundo; además, tienen una participación marginal (0,0176%) en las importaciones extracomunitarias de esos países.

La UE es la zona más importante en el comercio mundial (US\$ 5.889 mil millones en exportaciones y US\$ 6.138 mil millones en importaciones<sup>1</sup>) y su ingreso per cápita es de los más altos (US\$ 31.000 en promedio), lo cual les da un poder de compra destacado. Además, los países de la UE ofrecen oportunidades para exportar debido a la variedad de productos que importan y al tamaño de sus mercados.

La Región exporta la mayor parte de los productos a estos mercados con preferencias arancelarias, a través del Sistema General de Preferencias (SGP); y se espera que las negociaciones del TLC entre Colombia y los países de la UE, contribuyan a ampliar esas preferencias y a mejorar las condiciones de acceso de los productos de la Región en los mercados europeos.

Estas condiciones ofrecen a los exportadores de la Región posibilidades para aprovechar los beneficios de uno de los mercados más grandes del mundo, que compra en los mercados internacionales una gran variedad de productos, y que además, brinda condiciones de acceso preferenciales para los productos colombianos, que le otorgan un margen de competitividad importante respecto a los demás países latinoamericanos (excepto México y Chile) con los que no tienen acuerdos de comercio.

La Región tiene capacidades importantes para ampliar el intercambio comercial en estos países: en ella se identificaron 34 sectores competitivos en los mercados internacionales, 17 de la industria, 16 de la agricultura y la agroindustria y uno de la minería; además cuenta con empresarios que exportan a los mercados europeos, a otros países industrializados (Estados Unidos y Japón) y a la mayoría de los países de América Latina. En la Región se localizan 286.000 empresas, de las cuales alrededor de 7.000 son exportadoras; y los productos que exportan son reconocidos internacionalmente por su calidad y además cumplen con la normatividad europea.

El incremento del intercambio comercial con los países europeos es indispensable

---

1. Fuente: Eurostat, Cifras a 2008.

ble en la estrategia de aumentar y diversificar las exportaciones de la Región, para hacer del sector externo un factor preponderante en el crecimiento económico, y para alcanzar las metas del Plan Estratégico Exportador de exportar en el 2019 US\$ 22.253 millones en bienes y US\$ 6.376 millones en servicios<sup>2</sup>.

La región Bogotá-Cundinamarca necesita mantener un crecimiento económico superior al 8,5% para disminuir las altas tasas de desempleo (10,1% junio, julio y septiembre 2008, en Bogotá), de pobreza (24%, 2006) y de informalidad (52% entre junio y agosto de 2008). Para ello, requiere que su sector externo se convierta en un factor más dinámico de crecimiento económico, como ha ocurrido con países en los que la mayor integración con los mercados internacionales ha estado acompañada de mayores tasas de crecimiento económico. En la década de los noventa, los países subdesarrollados más integrados al comercio mundial registraron niveles de crecimiento del PIB per cápita sostenido superior al 5%. También se encontró que en 11 países el alto nivel de crecimiento económico estuvo acompañado de elevados niveles de apertura exportadora<sup>3</sup>.

Estos beneficios son alcanzables, pero se requiere incorporar tecnologías, mejorar procesos e invertir en el desarrollo de las habilidades y destrezas del recurso humano para producir bienes con mayor valor agregado. En una encuesta realizada por la CCB a los empresarios de la Región, éstos consideraron que para competir en los mercados internacionales es indispensable mejorar las condiciones de transporte y desarrollar políticas de apoyo a la reconversión tecnológica de las empresas de la Región<sup>4</sup>.

El presente informe se divide en seis capítulos: en el primero, se describen las principales características económicas de Bogotá-Cundinamarca; en el segundo, se analiza el perfil económico y los principales competidores de los exportadores de la Región en los mercados de la UE; en el tercero, se identifican las características del comercio exterior de la Región con la UE; en el cuarto, se analizan las condiciones de acceso a los mercados de la UE; en el quinto, se identifican los productos de la Región con mayor potencial en la UE. El trabajo finaliza con las conclusiones y perspectivas de las exportaciones de la Región hacia la UE.

2. Cámara de Comercio de Bogotá-Fedesarrollo (2008). *Plan Estratégico Exportador para la región Bogotá-Cundinamarca, 2007-2019*. Cámara de Comercio de Bogotá, Bogotá.

3. Michael Spence (2007). *What drives high growth rates*. The Wall Street Journal, enero de 2007.

4. Cámara de Comercio de Bogotá-Fedesarrollo (2007). *Impacto económico del TLC con Estados Unidos en la región Bogotá-Cundinamarca*. Cámara de Comercio de Bogotá, Bogotá.



# CAPÍTULO I



## **Bogotá-Cundinamarca,** principal centro económico y empresarial de Colombia

---

En este capítulo se caracteriza la región Bogotá-Cundinamarca, con base en el comportamiento de su competitividad, dinámica económica, especialización productiva, ventajas que tiene para la localización de empresas y orientación exportadora.



## A. Bogotá-Cundinamarca es una de las regiones más competitivas de América Latina

En el 2008, Bogotá se ubicó entre las diez ciudades más competitivas de América Latina; ocupó el octavo puesto, es decir, ganó tres puestos en el escalafón con relación al 2007 y ocho respecto al 2003 (véase cuadro 1.1).

**Cuadro 1.1**

**Ciudades más competitivas para hacer negocios en América Latina, 2008**

Ciudad	País	Puesto 2008	Puesto 2007
São Paulo	Brasil	1	4
Miami	Estados Unidos	2	1
Santiago	Chile	3	1
Ciudad de México	México	4	10
Buenos Aires	Argentina	5	5
Monterrey	México	6	3
Río de Janeiro	Brasil	7	17
<b>Bogotá</b>	<b>Colombia</b>	<b>8</b>	<b>11</b>
Lima	Perú	9	14
Curitiba	Brasil	10	7
Ciudad de Panamá	Panamá	11	9
Querétaro	México	12	6
Porto Alegre	Brasil	13	13
Belo Horizonte	Brasil	14	15
Guadalajara	México	15	8
Brasília	Brasil	17	23
Montevideo	Uruguay	20	20
San Juan	Puerto Rico	21	22
Medellín	Colombia	22	25
San José	Costa Rica	25	30
Caracas	Venezuela	34	42
Santo Domingo	República Dominicana	35	18
Cali	Colombia	36	33
Quito	Ecuador	37	39
Asunción	Paraguay	38	40
San Salvador	Salvador	39	31
Ciudad de Guatemala	Guatemala	40	37
La Paz	Bolivia	42	36

Fuente: América Economía Intelligence 2008.

Este avance fue resultado del:

- Aumento en la percepción positiva de los ejecutivos latinoamericanos sobre temas claves para la competitividad (calidad de vida, seguridad, potencial e infraestructura de negocios y desarrollo urbano).
- Logro de una evolución positiva en aptitudes, actitudes y comportamientos asociados al emprendimiento, así como en la calidad del recurso humano.
- Mayor reconocimiento nacional e internacional por su modelo de cooperación público-privada y estrategia de "marketing de ciudad".
- Mejoramiento del entorno para la inversión que hace que la ciudad esté siendo considerada cada vez más por un mayor número de multinacionales y empresas extranjeras para hacer sus negocios y ubicar sus oficinas.
- Crecimiento económico sostenible alcanzado en los últimos años, que ha sido mayor al de varias de las mejores ciudades de América Latina para hacer negocios.

Además, en América Latina, Bogotá es la sexta economía con mayor número de habitantes<sup>5</sup>, con más de ocho millones de personas (véase gráfica 1.1),

5. Incluye la población de Bogotá y los municipios del área metropolitana.

posicionándola dentro de los diez mercados potenciales más importantes.

## B. Bogotá-Cundinamarca es la región más importante de Colombia

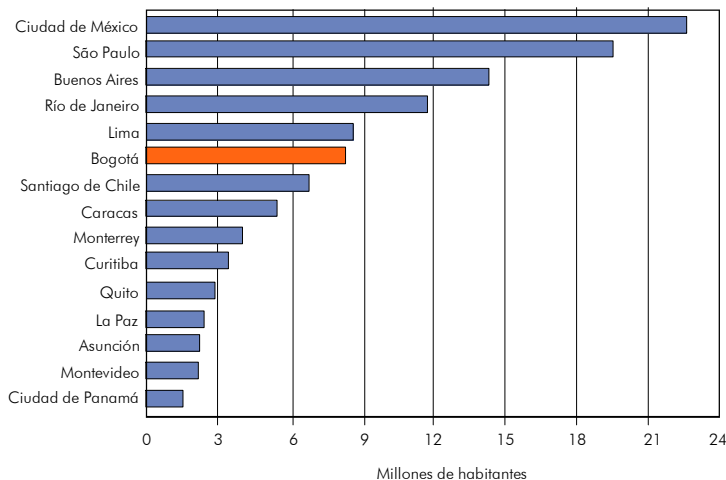
La región Bogotá-Cundinamarca contribuye con la tercera parte de la producción nacional (30%), y duplica a las dos economías regionales, en orden de importancia, Antioquia y Valle, que tienen participaciones en el PIB de 14% y 10%, respectivamente. Con excepción de los sectores agropecuario y minero, el PIB sectorial de la Región tiene una participación significativa en el PIB nacional, superior al 30% en promedio. Los sectores de servicios, comercio e industria, son los que tienen la mayor participación en el PIB de la nación, lo cual convierte a la Región en la más importante del país en esos sectores (véase gráfica 1.2).

## C. Bogotá-Cundinamarca tiene ventajas para la localización de las empresas

La Región cuenta con el mayor número de empresas<sup>6</sup> del país: más de 286.000 empresas están registradas ante las Cámaras de Comercio, y es el principal mercado de trabajo con una po-

6. Fuente: Registro mercantil de las Cámaras de Comercio del departamento.

**Gráfica 1.1**  
Población de las principales ciudades de América Latina, 2008



Fuente: Institutos estadísticos de cada país (2008). La información corresponde a las áreas metropolitanas de las principales ciudades latinoamericanas. Los municipios del área metropolitana de Bogotá son: Soacha, Zipaquirá, Facatativá, Chía, Mosquera, Madrid, Funza, Cajicá, Sibate, Tocancipá, La Calera, Sopó, Tabio, Tenjo, Cota, Gachancipá y Bojacá.

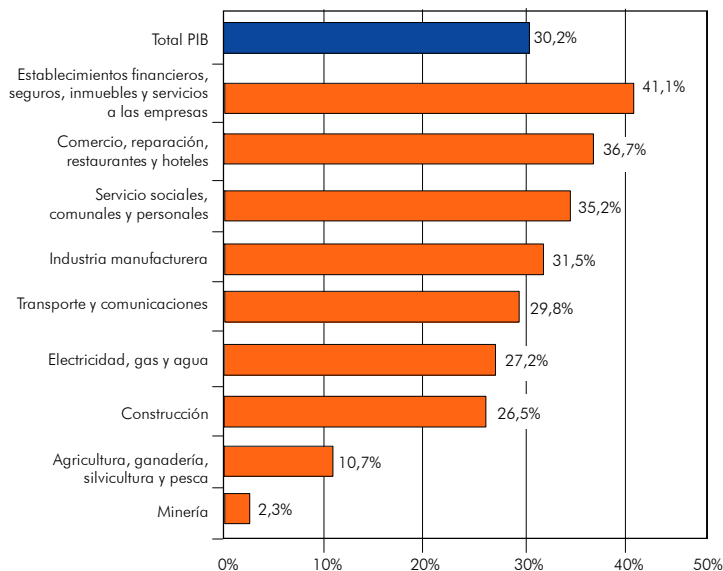
Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.



blación que supera los ocho millones de habitantes; con lo cual, el potencial económico medido en PIB per cápita (US\$ 11.961) supera en casi tres veces al de Colombia (US\$ 4.730) (véase gráfica 1.3). De igual manera, la Región ha realizado esfuerzos para promover la confianza inversionista y facilitar un entorno más seguro y atractivo para la creación de empresas. Ello muestra que en el 2008 se crearon en la Región 60.855 sociedades, de las cuales 214 fueron sociedades extranjeras.

## Gráfica 1.2

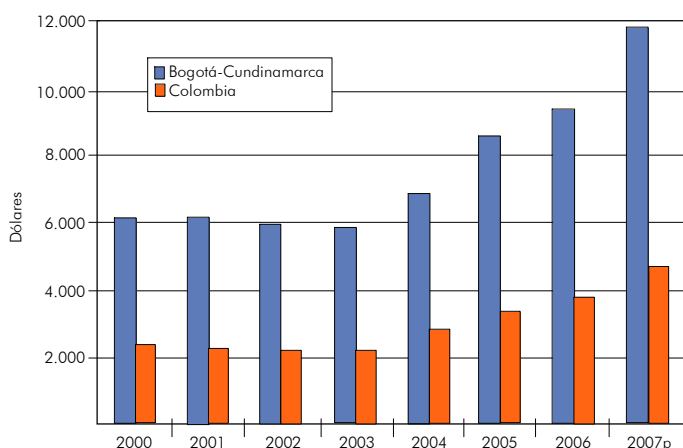
Participación del PIB de Bogotá-Cundinamarca en el total nacional. Precios corrientes de 2007p.



Fuente: Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB, con base en datos del DANE.  
p = provisional

## Gráfica 1.3

PIB per cápita en dólares corrientes



Fuente: Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB, con base en datos del DANE.  
p = provisional

## D. Bogotá-Cundinamarca es una de las economías más dinámicas

Entre el 2001 y 2007, la economía de la Región creció 5,5% promedio anual, superior al promedio del resto de regiones de Colombia (4,3%). Mientras que en el 2008 el crecimiento del PIB de Colombia fue de 2,53% —uno de los resultados más bajos desde el 2001—, el de Bogotá fue 2,3%<sup>7</sup>. Para el 2009 los pronósticos indican que el país crecerá entre 0,5% y 1,5% y Bogotá 0,1%. (véase gráfica 1.4).

Entre el 2001 y el 2007, la dinámica del crecimiento fue positiva para todos los sectores económicos de la Región. Sectores como el comercio, las actividades financieras y la industria registraron tasas de crecimiento superiores al 5% promedio anual y estuvieron por encima del crecimiento registrado para el total nacional en esos mismos sectores (véanse gráficas 1.5a y 1.5b).

Entre los factores que más han incidido en el buen desempeño de la economía regional se encuentran: el crecimiento de la demanda interna, la inversión extranjera, que en el 2008 alcanzó los US\$ 2.364 millones, es

7. Fuentes: Cuentas Departamentales del DANE, 2000-2007p y Cuentas trimestrales del DANE. La estimación del PIB de Bogotá es realizada por la Secretaría de Hacienda Distrital.

decir, 70% de la realizada en el país (US\$ 3.370 millones<sup>8</sup>), y las exportaciones.

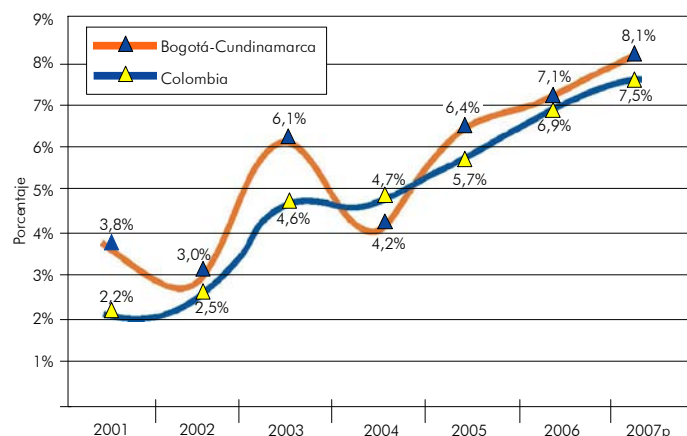
## E. El sector externo ha sido fuente importante de crecimiento para la economía regional

Entre el 2000 y el 2008 las exportaciones se triplicaron: pasaron de US\$ 1.764 millones FOB a US\$ 5.994 millones FOB. A su vez, las importaciones también se multiplicaron por tres: pasaron de US\$ 5.685 millones CIF en el 2000 a US\$ 18.543 millones CIF en el 2008. Con lo cual, la Región se mantuvo como el centro más importante de entrada de mercancías al país (47% de las importaciones de Colombia para el 2008), no obstante su tradicional déficit en la balanza comercial (véase gráfica 1.6). Es de destacar que el sector más representativo en las exportaciones de la región fue el industrial (79%), y que persiste la tendencia de las empresas de la Región de producir más para el mercado local que para los mercados externos (exportan menos del 10% de su producción<sup>9</sup>).

8. Fuente: Banco de la República. Las cifras de inversión extranjera directa no incluyen la inversión en petróleo ni en portafolios.

9. Cámara de Comercio de Bogotá (2008). *Informe del sector externo de Bogotá-Cundinamarca en el 2007 y en el primer semestre del 2008*. Cámara de Comercio de Bogotá, Bogotá.

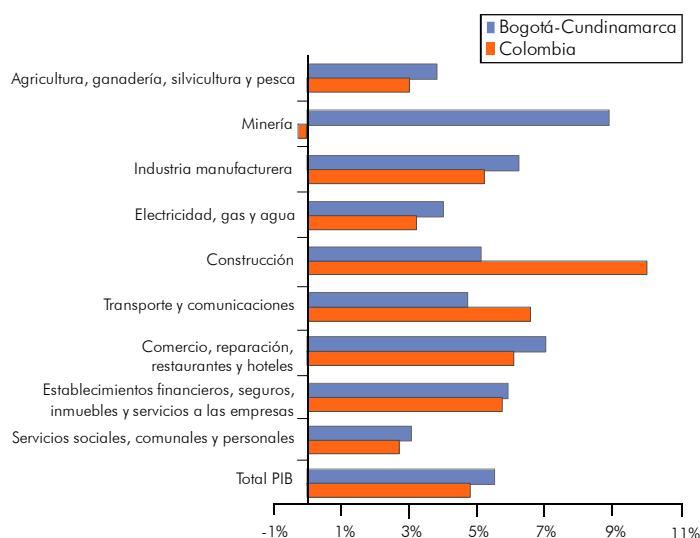
**Gráfica 1.4**  
Crecimiento del PIB a precios constantes de 2000.



Fuente: Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB, con base en datos del DANE.  
p = provisional



**Gráfica 1.5a**  
Crecimiento del PIB por sectores económicos a precios constantes de 2000.  
Promedio 2001-2007p.

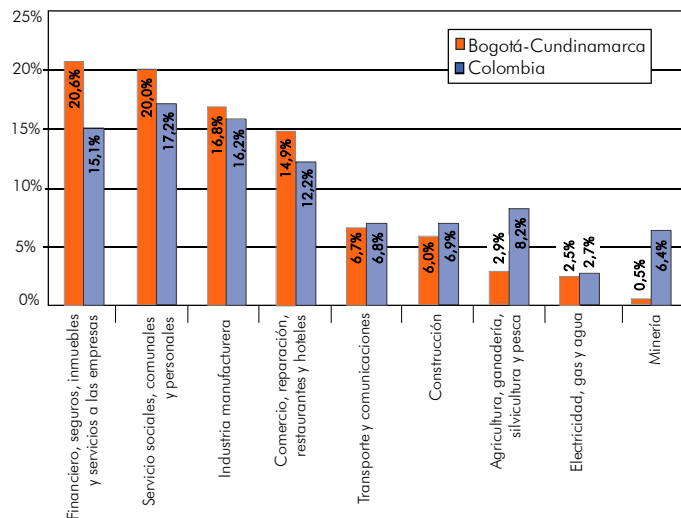


Fuente: Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB, con base en datos del DANE.  
p = provisional



**Gráfica 1.5b**

Distribución del PIB por ramas de actividad económica, 2007p.

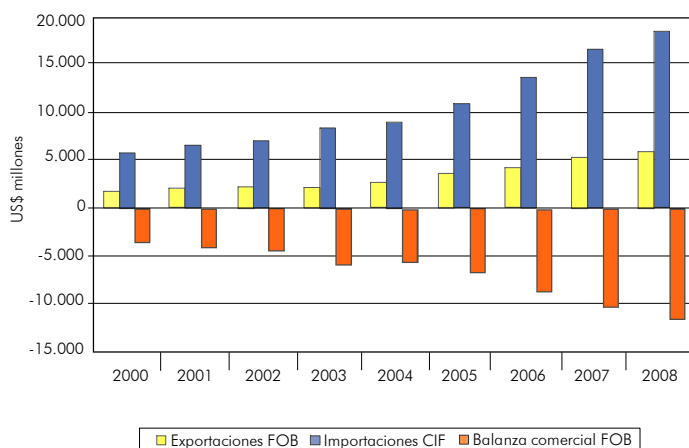


Fuente: Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB, con base en datos del DANE.  
p = provisional



**Gráfica 1.6**

Bogotá-Cundinamarca. Exportaciones, importaciones y balanza comercial 2000-2008



Fuente: Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB, con base en datos del DANE.



## F. Bogotá-Cundinamarca tiene sectores competitivos con qué aumentar su participación en el mercado de la Unión Europea

En la Región se identificaron 34 sectores competitivos<sup>10</sup>: 17 de la industria, 16 de la agroindustria y el sector agropecuario y uno de la minería. En el 2008, estos sectores exportaron a los países de la UE más del 60% de las exportaciones de la Región a ese mercado.

En la industria, los sectores competitivos son: productos de hornos de coque; actividades de edición; actividades de impresión y actividades de servicios conexos; artículos de viaje, bolsos de mano y artículos de talabartería y otros; vidrio y productos de vidrio; otros productos textiles; productos minerales no metálicos no especificados; productos de plástico; fundición de metales; tejidos y artículos de punto y ganchillo; actividades empresariales (nep); otros productos químicos; muebles; curtido y preparación de cueros; prendas de vestir, excluyendo las de piel; lámparas eléctricas y equipo de iluminación; y vehículos automotores y sus motores.

Los sectores agropecuarios y agroindustriales son: flores, frutas (sin bananos ni plátanos); especias; frutas procesadas; papas; hortalizas; tabaco y sus sucedáneos; leche cruda y en polvo; productos lácteos procesados; prepa-

10. Cámara de Comercio de Bogotá-Fedesarrollo (2007). *Op. cit.*

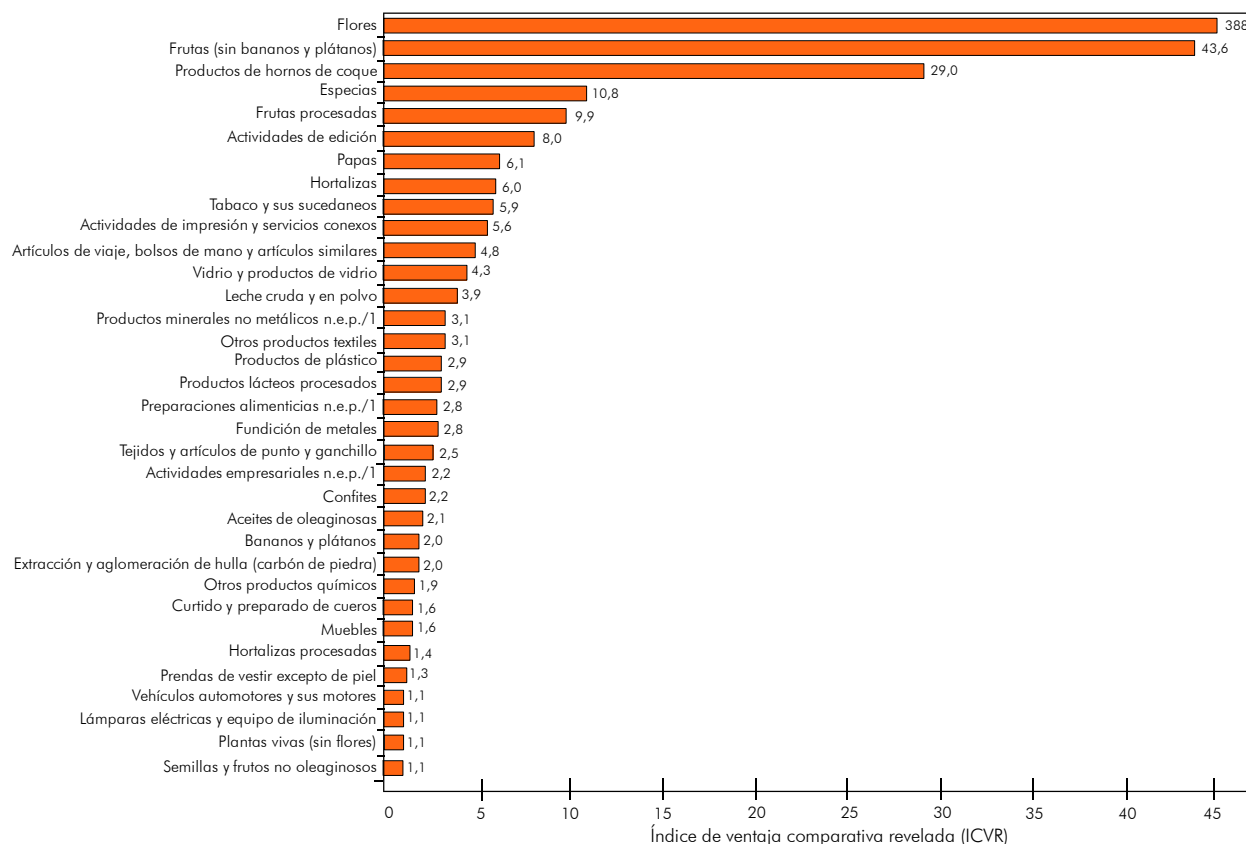
raciones alimenticias no especificadas en otra parte; confites; aceites de oleaginosas; bananos y plátanos; hortalizas procesadas; semillas y frutos no oleaginosos; plantas vivas (sin flores). Además, entre los productos competitivos se encuentra un producto de la minería: extracción y aglomeración de hulla (carbón de piedra).

En síntesis, la economía regional ha sido dinámica y sus perspectivas son positivas y generalizadas para los sec-

tores económicos. Pero tiene el reto de aumentar y diversificar su oferta exportable; para lo cual requiere mejorar la competitividad de sus empresas y aumentar sus ventas en mercados nuevos como los de los países de la UE, que tienen alto potencial por su tamaño y por las características de los productos que importa, y porque esos países le otorgan a Colombia ventajas arancelarias a través del SGP, que fueron ampliadas por el TLC recientemente negociado.

Gráfica 1.7

Bogotá-Cundinamarca. Sectores competitivos, promedio 2001-2005.



Fuente: Cámara de Comercio de Bogotá-Fedesarrollo (2007). Op. cit., con datos del DANE y Comtrade.

Nota/1: agrupaciones sectoriales residuales en las correspondencias.

# CAPÍTULO II



## Perfil productivo de los países de la Unión Europea

---

En este capítulo se analizan las principales características del perfil productivo de los países que integran la Unión Europea y se identifican los principales competidores de la región en ese mercado.



La Unión Europea la integran 27 países: Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Dinamarca, Irlanda, Reino Unido, Grecia, España, Portugal, Austria, Finlandia, Suecia, Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, República Checa, Bulgaria y Rumania. Estos mercados tienen uno de los potenciales de demanda más altos, por el valor de sus importaciones (US\$ 6,1 billones en 2008) y por su ingreso per cápita (US\$ 31.000 en promedio) que es uno de los más altos del mun-

do. Por tanto, este es un mercado atractivo para la Región, especialmente en bienes agroindustriales, materias primas y diversos productos de la industria manufacturera.

## A. Características de las economías de la Unión Europea

El tamaño de las economías de la UE es grande por el número de habitantes (496 millones), por el valor de su pro-

**Cuadro 2.1**

Unión Europea. Población, PIB, exportaciones e importaciones, 2006-2008.

País	Población (Miles de habitantes)			PIB (Millones de dólares a precios corrientes)			Exportaciones (Millones de dólares)			Importaciones (Millones de dólares)		
	2006	2007	2008*	2006	2007	2008*	2006	2007	2008	2006	2007	2008
Alemania	82.293	82.200	82.120	2.914.875	3.320.584	3.661.410	1.108.107	1.321.214	1.462.076	906.684	1.054.983	1.205.642
Reino Unido	60.533	60.836	61.018	2.434.582	2.808.165	2.699.152	448.653	439.091	456.557	601.424	622.897	630.000
Francia	61.353	61.707	62.029	2.269.449	2.593.320	2.879.754	495.868	551.881	607.376	541.919	619.474	706.719
Italia	58.435	58.880	59.315	1.858.264	2.104.458	2.331.425	416.875	491.507	538.053	442.555	504.454	554.917
España	44.068	44.874	45.529	1.233.380	1.439.840	1.614.652	213.717	253.297	268.824	328.696	389.301	402.832
Países Bajos	16.346	16.617	16.704	677.935	777.164	865.817	463.630	550.755	633.225	416.833	492.616	573.388
Bélgica	10.585	10.660	10.735	399.561	459.004	513.143	366.935	432.087	475.472	351.979	413.109	468.797
Suecia	9.113	9.170	9.221	393.568	453.586	477.746	147.793	169.086	183.301	127.547	151.337	166.383
Polonia	38.141	38.121	38.100	341.635	422.989	538.032	110.780	140.146	167.138	126.989	165.710	203.125
Austria	8.263	8.277	8.290	323.059	371.182	417.530	136.751	163.620	181.765	137.212	163.037	184.095
Grecia	11.123	11.147	11.172	267.702	312.721	358.811	20.749	23.580	25.290	63.619	76.247	77.826
Dinamarca	5.437	5.461	5.485	274.149	310.479	346.766	92.558	102.654	116.983	85.507	98.558	112.171
Irlanda	4.240	4.339	4.408	222.601	261.221	274.387	108.726	121.543	124.182	73.118	83.822	82.531
Finlandia	5.266	5.258	5.270	209.697	246.223	279.689	77.206	90.025	96.316	69.375	81.704	90.674
Portugal	10.570	10.599	10.631	195.178	223.555	246.168	43.332	51.515	55.607	66.673	78.195	89.477
República Checa	10.265	10.321	10.324	142.458	174.249	224.372	94.929	122.499	146.450	93.191	118.169	141.663
Rumania	21.639	21.564	21.489	122.736	169.732	204.818	32.458	40.488	49.372	51.161	70.314	82.428
Hungría	10.077	10.066	10.055	113.013	138.599	159.073	75.255	95.400	107.603	78.262	95.565	107.529
Eslovaquia	5.411	5.411	5.411	55.958	75.181	96.731	41.851	58.171	70.884	44.823	60.218	73.263
Luxemburgo	473	480	488	42.591	49.719	54.984	22.903	22.414	25.841	26.572	27.528	32.001
Eslovenia	2.010	2.010	2.013	38.941	47.242	55.179	23.230	30.102	34.081	24.141	31.559	36.885
Bulgaria	7.693	7.637	7.582	31.689	39.606	49.847	14.751	18.518	23.048	19.367	29.961	38.215
Lituania	3.394	3.377	3.372	30.107	38.954	48.371	14.142	17.144	23.626	19.373	24.413	30.646
Letonia	2.295	2.281	2.271	20.148	28.933	35.238	6.155	8.308	10.056	11.541	15.322	15.955
Chipre	773	788	795	18.424	21.472	24.834	1.333	1.394	1.602	6.928	8.615	10.583
Estonia	1.345	1.342	1.340	16.454	20.928	24.204	9.692	11.013	12.322	13.449	15.660	15.953
Malta	406	410	414	6.405	7.465	8.405	2.665	3.078	2.797	3.976	4.760	4.587
<b>TOTAL</b>	<b>491.547</b>	<b>493.833</b>	<b>495.581</b>	<b>14.654.560</b>	<b>16.916.571</b>	<b>18.490.535</b>	<b>4.591.044</b>	<b>5.330.531</b>	<b>5.899.844</b>	<b>4.732.913</b>	<b>5.497.527</b>	<b>6.138.285</b>

Fuente: Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB, con base en datos del Fondo Monetario Internacional, Eurostat y el Banco Central Europeo.

e = estimación



ducción (US\$ 18.5 billones) y por el valor del comercio (US\$ 12 billones). De los países que conforman la UE, Alemania, Reino Unido, Francia, Italia, España, Bélgica y los Países Bajos son los más importantes tanto por el valor de la producción como por el valor del comercio (véase cuadro 2.1).

El crecimiento de las economías de los países de la UE ha sido positivo y diferente entre las economías grandes y pequeñas. Entre el 2000 y 2008, el crecimiento promedio de las economías más grandes de la Unión fue moderado: Alemania (1,6%), Reino Unido (2,8%), Francia (2,1%), Italia (1,4%) y los Países Bajos (2,3%). Por el contrario, las economías de menor tamaño han tenido tasas de crecimiento superiores: Letonia (9%), Estonia (8%) y Lituania (7,7%) (véase cuadro 2.2).

Las economías de la UE están especializadas, al igual que la región Bogotá-Cundinamarca, en la producción de bienes y servicios; la diferencia radica en que en esas economías predominan los servicios de alta tecnología propios de las economías desarrolladas. Otra diferencia es la importancia (9% del valor agregado) que tiene en Colombia la actividad agrícola, que en casi todos los países europeos no supera el 5% del valor agregado (véase cuadro 2.3).

El comportamiento de la inflación y de la tasa de cambio, son dos indicadores importantes para el exportador, en la medida que su variación puede afectar

Cuadro 2.2

Unión Europea. Tasa de crecimiento del PIB (%), 2000-2008.

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008*
Alemania	3,2	1,2	0,0	-0,2	1,2	0,8	3,0	2,5	2,5
Reino Unido	3,9	2,5	2,1	2,8	2,8	2,1	2,8	3,0	3,0
Francia	3,9	1,9	1,0	1,1	2,5	1,9	2,2	2,2	2,2
Italia	3,7	1,8	0,5	0,0	1,5	0,6	1,8	1,5	1,5
Países Bajos	3,9	1,9	0,1	0,3	2,2	2,0	3,4	3,5	3,5
Bélgica	3,9	0,9	1,4	1,0	2,7	2,0	2,9	2,8	2,8
España	5,1	3,6	2,7	3,1	3,3	3,6	3,9	3,7	3,7
Polonia	4,3	1,2	1,4	3,9	5,3	3,6	6,2	6,6	6,6
Austria	3,7	0,5	1,6	0,8	2,5	2,9	3,4	3,1	3,1
Suecia	4,4	1,1	2,4	1,9	4,1	3,3	4,1	2,7	2,7
República Checa	3,6	2,5	1,9	3,6	4,5	6,3	6,8	6,6	6,6
Dinamarca	3,5	0,7	0,5	0,4	2,3	2,5	3,9	1,7	1,7
Hungría	5,2	4,1	4,4	4,2	4,8	4,1	3,9	1,3	1,3
Irlanda	9,2	5,8	6,4	4,5	4,7	6,4	5,7	6,0	6,0
Finlandia	5,0	2,6	1,6	1,8	3,7	2,8	4,9	4,5	4,5
Portugal	3,9	2,0	0,8	-0,8	1,5	0,9	1,4	1,9	1,9
Grecia	4,5	4,5	3,9	5,0	4,6	3,8	4,2	4,0	4,0
Rumania	2,1	5,7	5,1	5,2	8,5	4,2	7,9	6,0	6,0
Eslovaquia	1,4	3,4	4,8	4,8	5,2	6,6	8,5	10,4	10,4
Eslovenia	4,1	3,1	3,7	2,8	4,4	4,1	5,7	6,1	6,1
Bulgaria	5,4	4,1	4,5	5,0	6,6	6,2	6,3	6,2	6,2
Luxemburgo	8,4	2,5	4,1	2,1	4,9	5,0	6,1	4,5	4,5
Lituania	4,1	6,6	6,9	10,3	7,3	7,9	7,9	8,9	8,9
Estonia	9,6	7,7	7,8	7,1	7,5	9,2	10,4	6,3	6,3
Letonia	6,9	8,0	6,5	7,2	8,7	10,6	12,2	10,3	10,3
Chipre	5,0	4,0	2,1	1,9	4,2	3,9	4,0	4,4	4,4
Malta	0,0	-1,6	2,6	-0,3	1,1	3,5	3,1	3,7	3,7
Total Unión Europea	3,9	2,1	1,4	1,5	2,7	2,2	3,3	3,1	1,7
Mundo	4,7	2,2	2,8	3,6	4,9	4,5	5,1	5,0	3,9

Fuente: Fondo Monetario Internacional.

e = estimación



la capacidad para mantenerse en los mercados europeos.

En la UE la inflación ha mantenido una tendencia de gran estabilidad, comparada con lo ocurrido en Colombia y en la región Bogotá-Cundinamarca. Desde el 2003, en los países europeos más importantes, la inflación no superó el 4%; sin embargo, en el último año, como ha sido la tendencia a escala mundial, empezó a aumentar (véase gráfica 2.1).

## Cuadro 2.3

Unión Europea, Colombia y Bogotá-Cundinamarca.

Distribución del valor agregado por actividad económica (%), 2007.

País	Agricultura, caza, silvicultura y pesca	Minería y servicios públicos	Industria manufacturera	Construcción	Comercio, restaurantes y hoteles	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	Otras actividades
Alemania	1	2	23	4	12	6	52
Austria	2	2	20	8	17	7	44
Bélgica	1	2	17	5	15	8	52
Bulgaria	6	6	18	8	11	13	37
Chipre	2	2	8	8	20	7	51
Dinamarca	2	6	14	6	13	9	51
Eslovaquia	4	6	23	7	16	10	34
Eslovenia	2	4	24	6	14	8	42
España	3	2	16	11	18	7	42
Estonia	3	5	16	8	17	12	40
Finlandia	3	3	23	6	12	10	43
Francia	2	2	13	6	13	6	58
Grecia	4	3	12	8	22	8	42
Hungría	4	3	22	5	13	8	45
Irlanda	2	1	25	9	12	5	45
Italia	2	3	18	6	16	8	48
Letonia	3	3	11	8	22	11	42
Lituania	6	4	21	8	19	13	30
Luxemburgo	0	2	8	6	11	10	62
Malta	3	2	17	4	19	10	46
Países Bajos	2	5	14	5	15	7	52
Polonia	5	6	19	6	20	7	37
Portugal	3	3	15	7	17	7	48
Reino Unido	1	4	13	6	14	7	54
República Checa	3	5	27	7	15	10	34
Rumania	11	5	23	7	13	11	30
Suecia	1	3	20	5	12	8	51
<b>Colombia<sup>p</sup></b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>18</b>	<b>8</b>	<b>13</b>	<b>7</b>	<b>35</b>
<b>Bogotá-Cundinamarca<sup>p</sup></b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>19</b>	<b>7</b>	<b>16</b>	<b>7</b>	<b>45</b>

Fuente: United Nations Statistics Division y DANE.

Nota: El valor agregado es una medida del producto interno bruto y es igual al valor de la producción menos el valor de los insumos incorporados en el proceso productivo.

p = provisional.



Las perspectivas para el 2009, son aún inciertas. De todas maneras se espera que se intensifiquen las presiones a la baja de la inflación en los países de la Unión: desde el 2008 los precios de las materias primas empezaron a bajar

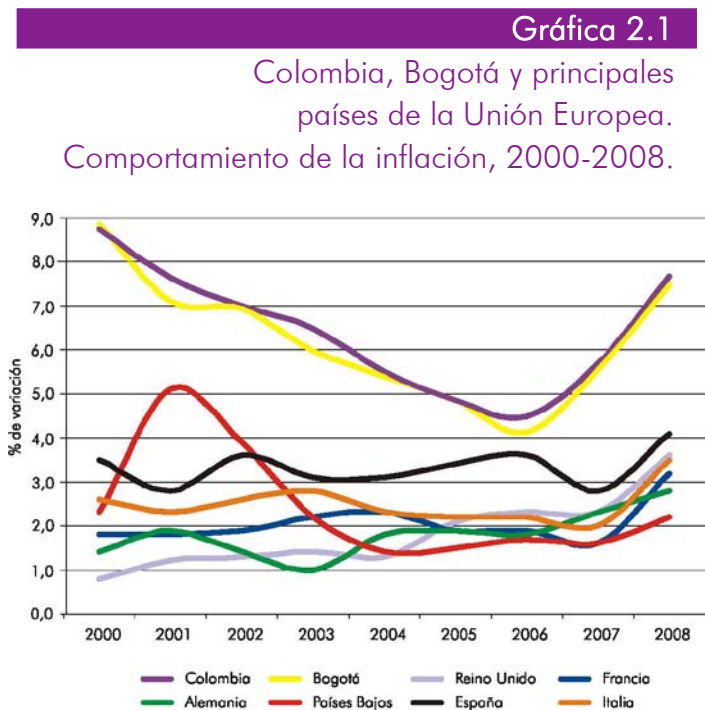
y la mayor desaceleración de la economía serán condiciones apropiadas para estabilizar los precios en estos países. Por tanto, esta situación puede afectar la demanda de las empresas exportadoras de la Región.

El comportamiento de la tasa de cambio ha sido para los empresarios un factor que ha impactado hacia la baja la rentabilidad de su actividad exportadora en los mercados de exportación más importantes.

En la UE es notoria la tendencia del euro a su reevaluación: tras apreciarse a comienzos del año y alcanzar máximos históricos frente al dólar estadounidense en abril y julio del 2008, el euro comenzó a depreciarse de forma pronunciada a principios de agosto. La apreciación estuvo asociada a las expectativas de los mercados respecto a un aumento de los diferenciales de tipos de interés a favor de los activos de la zona del euro. La depreciación, en gran medida, fue resultado del deterioro de las perspectivas económicas de Estados Unidos y de la zona del euro.

En noviembre, la depreciación llegó a su fin y el euro prácticamente se estabilizó, como consecuencia de un deterioro de las expectativas de los mercados respecto al crecimiento económico tanto de Estados Unidos como de la zona del euro. El 3 de diciembre de 2008, el euro cotizaba a 1.26 dólares estadounidenses, 14,3% por debajo del nivel observado a finales de agosto, y 7,9% por debajo de la media del 2007.

En el caso de la libra esterlina, el comportamiento descendente es probablemente explicado por factores cíclicos. Desde el 2008, las perspectivas mundiales se han deteriorado con revisiones a la baja de las tasas de interés;



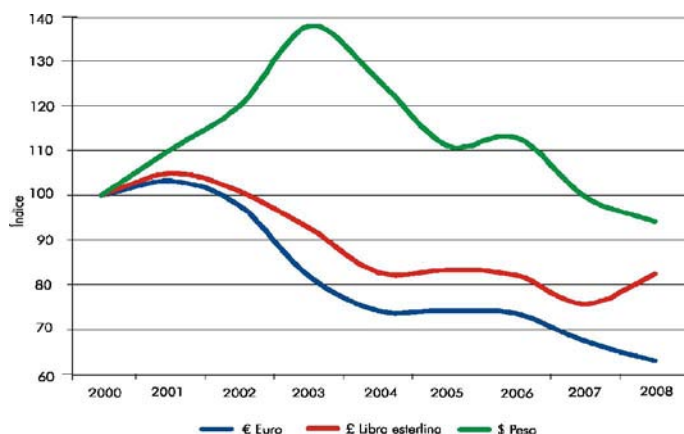
Fuente: Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB, con base en datos del DANE y Eurostat.

sin embargo, para el caso específico del Reino Unido, parecen haber sido más profundas. Muchos inversores han reevaluado sus opciones de inversión en este país, por la reevaluación de la moneda inglesa; además, porque creen que el crecimiento estará particularmente afectado por la demanda de servicios financieros. Existe consenso en la desaceleración de la caída a corto plazo de la tasa de cambio.

Si bien, factores cíclicos y el descenso de las perspectivas a largo plazo en la economía inglesa han influido en el comportamiento de la tasa de cambio, existen opiniones acerca del aumento

**Gráfica 2.2**

Índice de la tasa de cambio real (2000 = 100).



Fuente: Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB, con base en datos del Banco de la República, Banco Central Europeo y Banco de Inglaterra.

en la prima de riesgo de la moneda; puesto que la percepción de riesgo ha aumentado (por consiguiente, la rentabilidad de los activos<sup>11</sup>).

Al contrario de lo ocurrido en los países de la UE, el peso colombiano, desde el 2003, registró una tendencia clara hacia la reevaluación, con lo cual se perdió competitividad cambiaria, que se compensó con mayores precios de los productos exportados.

11. Bank of England. *Reporte de inflación de febrero de 2009*, consultado en: [www.bankofengland.co.uk](http://www.bankofengland.co.uk)

## B. Principales competidores de las exportaciones de la Región en la Unión Europea

En el 2008, las importaciones de la UE superaron los US\$ 6 billones, de las cuales, 63% fueron importaciones intracomunitarias, es decir, importaciones realizadas desde países miembros de la Unión, y 37%, importaciones extracomunitarias. La participación de las importaciones intracomunitarias indica la preferencia de los consumidores europeos por sus propios productos, que son conocidos, tienen preferencias, y la cercanía les garantiza un mejor aprovisionamiento.

Los principales países importadores de la UE han sido, tradicionalmente, Alemania, el Reino Unido, los Países Bajos, Italia, Francia, España y Bélgica. En el 2008, estos países concentraron el 74% de las importaciones totales de la UE y el 80% de las importaciones extracomunitarias.

Una característica destacada es la baja participación que tienen las exportaciones de la región Bogotá-Cundinamarca en las importaciones que realizan los principales países europeos de mercados diferentes a los de la Unión (véase cuadro 2.4).

Por productos, las exportaciones de la región Bogotá-Cundinamarca tienen una participación marginal en el mercado europeo, y en todos (agrupados por secciones del arancel) no alcanzaron el 1% de las importaciones totales

que realizó la UE (véase cuadro 2.5). En el 2007, el principal producto de exportación de la Región a la UE —productos de la floricultura—, representó el 32,7% de las ventas a esos países, y su participación en ese mercado fue de sólo 0,83%. El segundo producto —frutas y frutas comestibles— representó el 11,4% de las exportaciones de la Región y su participación en el mercado europeo fue de 0,089%. Las exportaciones de café, té y especias que también fueron importantes (6,1% del total exportado a la UE), participaron con el 0,148% en las importaciones de la UE.

Actualmente, la mayoría de las importaciones que realiza la UE entran con cero arancel en virtud del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). En el 2007, los principales proveedores de la UE fueron China y Estados Unidos<sup>12</sup>. A su vez, los países latinoamericanos contribuyeron con el 6% de las importaciones, principalmente las provenientes del Mercosur (véase gráfica 2.3).

La UE importa de China productos manufacturados, principalmente maquinaria y equipo de transporte, productos químicos y textiles. China y la UE mantienen desde 1985 un acuerdo de cooperación económica y comercial.

12. La información acerca de los acuerdos comerciales bilaterales entre la Unión Europea y sus socios comerciales, y más específicamente, de los países reseñados en este capítulo, se consultó en la página de la Comisión Europea: [http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/index_en.htm)

**Cuadro 2.4**

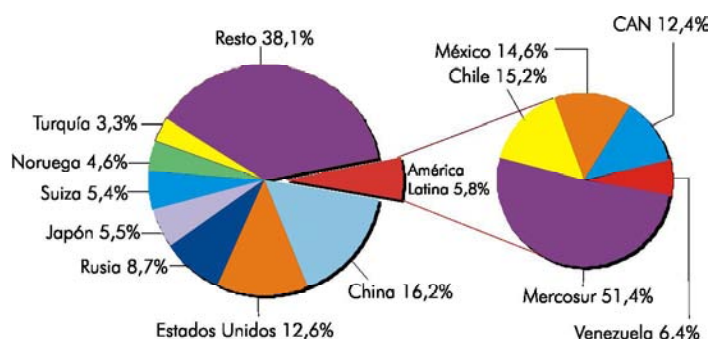
Participación de las exportaciones de Bogotá-Cundinamarca en las importaciones extracomunitarias de la Unión Europea, 2008.

País	Importaciones extracomunitarias de la UE US\$ millones	Exportaciones totales de la región US\$ millones	Participación
Alemania	429.086	121	0,0283%
Reino Unido	295.787	56	0,0188%
Países Bajos	292.415	71	0,0243%
Italia	254.901	19	0,0076%
Francia	229.538	15	0,0067%
España	172.733	67	0,0387%
Bélgica	138.971	27	0,0193%
<b>Total Unión Europea</b>	<b>2.280.147</b>	<b>402</b>	<b>0,0176%</b>

Fuente: Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB, con base en datos del DANE y Eurostat.

**Gráfica 2.3**

Importaciones extracomunitarias de la Unión Europea por socio comercial, 2007.



Fuente: Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB, con base en datos de Export Helpdesk (Eurostat).

## Cuadro 2.5

Participación de las exportaciones de Bogotá-Cundinamarca en las importaciones de la Unión Europea, 2007.

Sección del arancel	Alemania	Bélgica	España	Francia	Italia	Países Bajos	Reino Unido	Total Unión Europea
Animales vivos y productos del reino animal	0,0045%	0,0002%	0,0010%	0,0008%	0,0002%	0,0016%	0,0015%	0,0016%
Productos del reino vegetal	0,0875%	0,0825%	0,2322%	0,0634%	0,0294%	0,1813%	0,2981%	0,1195%
Grasas y aceites animales o vegetales; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal	0,0098%	0,0000%	0,0000%	0,0000%	0,0000%	0,0000%	0,0000%	0,0018%
Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco	0,0084%	0,0060%	0,0154%	0,0039%	0,0010%	0,0069%	0,0033%	0,0063%
Productos minerales	0,0014%	0,0000%	0,0004%	0,0000%	0,0000%	0,0105%	0,0000%	0,0014%
Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas	0,0001%	0,0008%	0,0020%	0,0001%	0,0006%	0,0000%	0,0001%	0,0004%
Plástico y sus manufacturas; caucho y sus manufacturas	0,0035%	0,0048%	0,0145%	0,0002%	0,0005%	0,0004%	0,0014%	0,0023%
Pieles, cueros, peletería y manufacturas de estas materias; artículos de tapicería o guarnicionería	0,0260%	0,0595%	0,0551%	0,0021%	0,0806%	0,0914%	0,0095%	0,0360%
Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera; corcho y sus manufacturas	0,0002%	0,0003%	0,0101%	0,0009%	0,0024%	0,0001%	0,0005%	0,0012%
Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón	0,0003%	0,0004%	0,0193%	0,0002%	0,0002%	0,0076%	0,0128%	0,0035%
Materias textiles y sus manufacturas	0,0020%	0,0005%	0,0053%	0,0099%	0,0047%	0,0006%	0,0092%	0,0039%
Calzado, sombreros, paraguas, quitasoles, bastones; plumas y artículos de plumas; flores artificiales	0,0001%	0,0174%	0,0010%	0,0002%	0,0002%	0,0000%	0,0005%	0,0014%
Manufacturas de piedra, cemento; productos cerámicos; vidrio	0,0183%	0,0002%	0,0074%	0,0020%	0,0006%	0,0039%	0,0021%	0,0043%
Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas	0,0040%	0,0004%	0,0116%	0,0030%	0,0399%	0,0000%	0,0002%	0,0064%
Metales comunes y manufacturas de estos metales	0,0000%	0,0012%	0,0414%	0,0005%	0,0094%	0,0585%	0,0003%	0,0080%
Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido	0,0004%	0,0002%	0,0031%	0,0178%	0,0009%	0,0004%	0,0008%	0,0026%
Material de transporte	0,0000%	0,0001%	0,0002%	0,0002%	0,0000%	0,0001%	0,0001%	0,0001%
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía; aparatos de relojería; instrumentos musicales	0,0004%	0,0016%	0,0019%	0,0014%	0,0005%	0,0006%	0,0070%	0,0016%
Armas, municiones, y sus partes y accesorios	0,0000%	0,0000%	0,0000%	0,0000%	0,0000%	0,0000%	0,0000%	0,0000%
Mercancías y productos diversos	0,0010%	0,0007%	0,0048%	0,0007%	0,0057%	0,0046%	0,0001%	0,0017%
Objetos de arte o colección y antigüedades	0,0001%	0,0051%	0,0108%	0,0303%	0,0001%	0,0001%	0,0013%	0,0004%
<b>Total</b>	<b>0,0032%</b>	<b>0,0034%</b>	<b>0,0130%</b>	<b>0,0060%</b>	<b>0,0043%</b>	<b>0,0134%</b>	<b>0,0089%</b>	<b>0,0054%</b>

Fuente: Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB, con base en datos del DANE y Comtrade.



Estados Unidos y la UE no tienen un acuerdo comercial definido, pero basan sus relaciones comerciales en el marco de acuerdos bilaterales. La UE importa de Estados Unidos principalmente maquinaria y equipo de transporte, productos químicos y artículos manufacturados diversos.

Algunos países de América Latina tienen mayor participación en las importaciones de la UE. Brasil es el principal proveedor de bienes agrícolas de la UE y ocupa el noveno lugar entre los principales países proveedores extracomu-

nitarios; no obstante, sus participación fue de 2,3%.

Después de Brasil, Chile es el segundo país proveedor de la UE de América del Sur. Se destacan, principalmente, las importaciones de hierro y acero, productos minerales, productos vegetales y alimentos preparados. En el 2003 entró en vigencia un acuerdo de libre comercio entre las dos regiones, con el propósito de eliminar las barreras al comercio de bienes y servicios, para mejorar el intercambio comercial y la inversión extranjera.

**Cuadro 2.6**  
Importaciones extracomunitarias de los principales países importadores de la Unión Europea, 2007.

País	Alemania		Reino Unido		Francia		Italia		Países Bajos		Bélgica		España		Unión Europea	
	US \$ millones	%	US \$ millones	%	US \$ millones	%	US \$ millones	%	US \$ millones	%	US \$ millones	%	US \$ millones	%	US \$ millones	%
China	66.706	17,9	45.498	16,1	24.884	12,9	29.807	13,7	51.581	21,0	17.183	14,3	21.634	15,0	317.593	16,2
Estados Unidos	47.504	12,7	53.702	19,1	27.201	14,1	15.012	6,9	35.833	14,6	22.441	18,7	11.462	8,0	248.103	12,6
Rusia	26.816	7,2	10.349	3,7	14.533	7,5	12.749	5,9	22.289	9,1	6.702	5,6	10.588	7,4	170.935	8,7
Japón	25.115	6,7	15.425	5,5	8.416	4,4	7.345	3,4	15.244	6,2	10.405	8,6	6.489	4,5	107.271	5,5
Suiza	39.676	10,6	7.092	2,5	15.059	7,8	15.217	7,0	3.117	1,3	3.338	2,8	4.232	2,9	105.185	5,4
Noruega	11.120	3,0	28.844	10,2	7.441	3,9	1.850	0,9	9.927	4,0	4.126	3,4	2.356	1,6	90.504	4,6
Turquía	12.166	3,3	9.150	3,2	5.738	3,0	7.323	3,4	3.007	1,2	3.309	2,7	5.577	3,9	64.284	3,3
Corea	13.109	3,5	5.616	2,0	3.709	1,9	4.385	2,0	4.343	1,8	3.254	2,7	4.576	3,2	56.421	2,9
Brasil	8.488	2,3	4.289	1,5	4.169	2,2	5.188	2,4	8.230	3,3	4.053	3,4	4.119	2,9	44.779	2,3
India	5.943	1,6	7.318	2,6	3.201	1,7	4.648	2,1	2.846	1,2	4.546	3,8	2.842	2,0	36.409	1,9
Taiwán	6.787	1,8	5.282	1,9	2.066	1,1	2.763	1,3	4.670	1,9	1.226	1,0	1.880	1,3	35.586	1,8
Libia	5.775	1,5	1.145	0,4	2.975	1,5	16.425	7,6	916	0,4	184	0,2	3.553	2,5	34.774	1,8
Canadá	3.613	1,0	11.182	4,0	3.026	1,6	2.335	1,1	3.380	1,4	2.460	2,0	1.169	0,8	31.536	1,6
Chile	2.314	0,6	996	0,4	2.445	1,3	3.586	1,7	3.494	1,4	421	0,3	1.446	1,0	17.173	0,9
México	4.670	1,3	2.059	0,7	789	0,4	587	0,3	1.416	0,6	1.440	1,2	4.036	2,8	16.510	0,8
Argentina	1.550	0,4	815	0,3	679	0,4	1.568	0,7	1.697	0,7	540	0,4	2.632	1,8	11.687	0,6
Venezuela	1.240	0,3	1.012	0,4	253	0,1	473	0,2	854	0,3	642	0,5	2.076	1,4	7.217	0,4
Perú	1.039	0,3	270	0,1	239	0,1	987	0,5	672	0,3	571	0,5	1.166	0,8	5.751	0,3
<b>Colombia</b>	<b>553</b>	<b>0,15</b>	<b>410</b>	<b>0,15</b>	<b>305</b>	<b>0,16</b>	<b>556</b>	<b>0,26</b>	<b>836</b>	<b>0,34</b>	<b>389</b>	<b>0,32</b>	<b>581</b>	<b>0,40</b>	<b>4.383</b>	<b>0,22</b>
Costa Rica	237	0,1	1.027	0,4	51	0,0	163	0,1	1.782	0,7	577	0,5	83	0,1	4.110	0,2
Ecuador	321	0,1	134	0,0	149	0,1	415	0,2	326	0,1	438	0,4	406	0,3	2.437	0,1
<b>Bogotá-Cundinamarca</b>	<b>34</b>	<b>0,01</b>	<b>55</b>	<b>0,02</b>	<b>37</b>	<b>0,02</b>	<b>22</b>	<b>0,01</b>	<b>57</b>	<b>0,02</b>	<b>14</b>	<b>0,01</b>	<b>51</b>	<b>0,04</b>	<b>292</b>	<b>0,01</b>
Resto	88.688	23,7	70.199	24,9	65.745	34,0	83.717	38,6	69.197	28,2	32.054	26,6	51.020	35,4	552.126	28,1
<b>Total importaciones extra UE</b>	<b>373.463</b>		<b>281.871</b>		<b>193.109</b>		<b>217.119</b>		<b>245.713</b>		<b>120.313</b>		<b>143.976</b>		<b>1.965.067</b>	
<b>Total importaciones</b>	<b>1.054.985</b>		<b>622.897</b>		<b>619.476</b>		<b>504.455</b>		<b>492.617</b>		<b>413.534</b>		<b>389.302</b>		<b>5.497.030</b>	
Participación importaciones extra UE en total de importaciones UE	35%		45%		31%		43%		50%		29%		37%		36%	

Fuente: Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB, con base en datos del DANE y Export Helpdesk (Eurostat).

México y la UE también tienen vigente un acuerdo de libre comercio desde el 2000, que les ha permitido a las dos regiones incrementar significativamente el comercio. La UE importa de México principalmente productos minerales, maquinaria y equipo eléctrico, equipo de transporte e instrumentos de óptica y fotografía.

Al igual que la región Bogotá-Cundinamarca, las demás regiones de Colombia también tienen baja participación en los mercados europeos. En el 2007, las exportaciones de Colombia representaron el 0,22% en las importaciones extracomunitarias que realizó la UE (véase cuadro 2.6).

Según el último reporte del Índice Global de Competitividad, en el 2008<sup>13</sup> Estados Unidos lideró la lista entre los países más competitivos del mundo, y el primer país de la UE fue Dinamarca (puesto 3). También se destacó el alto nivel de competitividad de los países de la Unión: 11 países se ubicaron en los 25 primeros lugares del ranking. Como ha sido tradicional, Colombia ocupó un lugar intermedio en el escalafón (puesto 73) y superó sólo a Bulgaria (puesto 75) entre los miembros de ese bloque comercial. Comparada con otros países de América Latina que compiten con los productos colombianos, como México y Chile, Colombia es menos competitiva, en gran parte por las ventajas que han desarrollado en la incorporación de tecnologías modernas en sus procesos productivos (véase cuadro 2.7).

**Cuadro 2.7**  
**Índice global de competitividad**

País	Puesto 2008	Puesto 2007
Estados Unidos	1	1
Suiza	2	2
<b>Dinamarca</b>	<b>3</b>	<b>3</b>
<b>Suecia</b>	<b>4</b>	<b>4</b>
Singapur	5	7
<b>Finlandia</b>	<b>6</b>	<b>6</b>
<b>Alemania</b>	<b>7</b>	<b>5</b>
<b>Países Bajos</b>	<b>8</b>	<b>10</b>
Japón	9	8
Canadá	10	13
Reino Unido	12	9
Austria	14	15
Francia	16	18
Bélgica	19	20
Irlanda	22	22
Luxemburgo	25	25
Chile	28	26
España	29	29
Estonia	32	27
República Checa	33	33
Chipre	39	55
Eslovenia	41	39
Portugal	42	40
Lituania	43	38
Eslovaquia	45	41
Italia	48	46
Malta	51	56
Polonia	52	51
Letonia	53	45
México	59	52
Hungría	61	47
Brasil	63	72
Grecia	66	65
Rumania	67	74
<b>Colombia</b>	<b>73</b>	<b>69</b>
Bulgaria	75	79
Perú	82	86
Argentina	87	85
Ecuador	102	103

Fuente: World Economic Forum - The Global Competitiveness Report 2008-2009.

13. El Foro Económico Mundial construye el Índice Global de Competitividad, que pondera variables que impulsan el desarrollo económico en 131 países y se encuentran agrupadas en nueve categorías: instituciones, infraestructura, desempeño macroeconómico, salud y educación básica, educación superior y entrenamiento especializado, eficiencia de mercado, adaptabilidad tecnológica, sofisticación empresarial e innovación

# CAPÍTULO III



## Características del comercio exterior de Bogotá- Cundinamarca con la Unión Europea

---

En este capítulo se analizan las principales características del comercio exterior de la región Bogotá-Cundinamarca con la Unión Europea, y se destaca el comercio con los países más importantes para las exportaciones de la Región.

El mercado europeo ha sido secundario para los empresarios exportadores de la región Bogotá-Cundinamarca, pues estos prefieren enviar sus productos a los mercados latinoamericanos y a Estados Unidos; sin embargo, en cuanto a las importaciones, la UE se ha convertido en el segundo proveedor después de Estados Unidos, en especial de bienes intermedios y de capital. En consecuencia, la balanza comercial ha sido tradicionalmente deficitaria para la Región.

### A. Importancia del comercio regional con la Unión Europea

Durante los últimos dos años, el valor del comercio exterior (exportaciones

FOB más importaciones FOB) de la región Bogotá-Cundinamarca con la UE representó el 14% del comercio total de la Región.

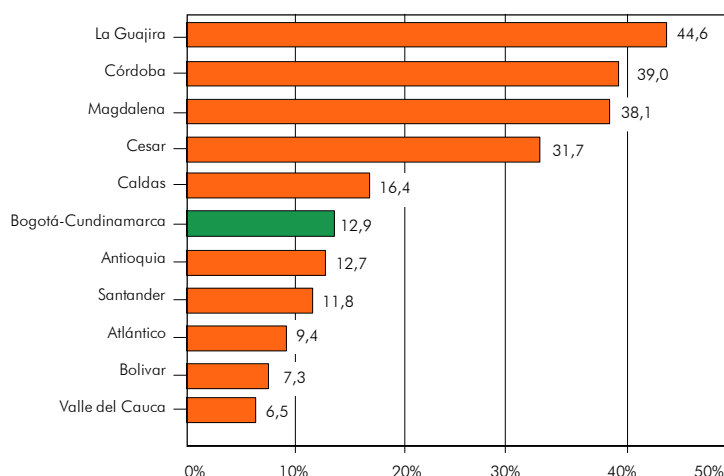
Por departamentos, los de la Costa Atlántica (La Guajira, Córdoba y Magdalena) tienen la mayor participación en el comercio de Colombia con los países de la UE. Los dos primeros exportan, principalmente, bienes tradicionales (carbón y ferroníquel, respectivamente); mientras que Magdalena se especializa en bienes no tradicionales, principalmente banano y aceite de palma. En estas regiones el valor del comercio con la UE sobrepasa el 35% del comercio total (véase gráfica 3.1).

### B. Exportaciones de la Región a la Unión Europea

El mercado de la Unión Europea por su tamaño, diversidad de productos y proveedores, les ofrece a los exportadores de la Región amplias oportunidades para incrementar sus ventas. Pero, este es, a su vez, un mercado exigente por la calidad y el cumplimiento de la normatividad que tiene para los productos importados. Por otra parte, para los países subdesarrollados tiene preferencias arancelarias para un número importante de productos que les da opciones y ventajas para ingresar a esos mercados. Las principales características de las exportaciones de la Región en el mercado de la UE durante los últimos años fueron las siguientes:

Gráfica 3.1

Participación del comercio con la Unión Europea de las principales regiones de Colombia, 2007.



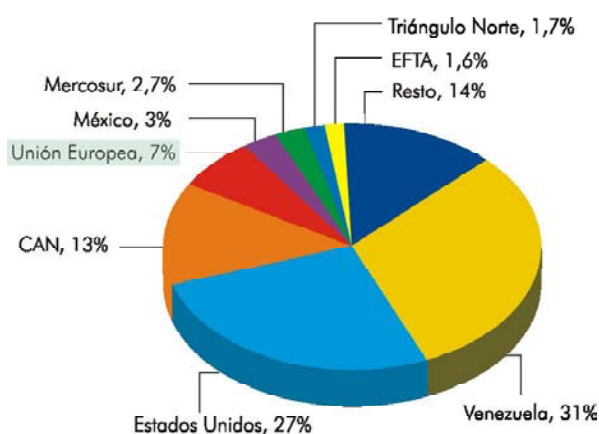
Fuente: Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB, con base en datos del DANE.



- En el 2008, el valor de las exportaciones de la Región a la UE (US\$ 402 millones) representó el 7% del valor total (US\$ 5.994 millones FOB). Como resultado, la UE fue el cuarto mercado en importancia después de Venezuela, Estados Unidos y los países de la Comunidad Andina (véase gráfica 3.2).
- En el 2008, el 85% de las exportaciones de la Región se concentraron en cinco de los 27 países de la UE: Alemania (30%), Países Bajos (18%), España (17%), Reino Unido (14%) y Bélgica (7%). Italia (5%) y Francia (4%) son otros mercados importantes para la Región.
- Las exportaciones de la Región hacia los mercados de la Unión han sido dinámicas: en los últimos ocho años se cuadruplicó su valor, de US\$ 97 millones FOB en el 2000 a US\$ 402 millones FOB en el 2008. También aumentaron significativamente hacia los principales destinos de la UE (véase gráfica 3.3).
- En el 2008, el 62% de las exportaciones a la UE fueron productos industriales y el 37% productos agropecuarios. Los productos industriales se dirigen principalmente hacia Alemania, los Países Bajos, España, Bélgica e Italia, y los productos agropecuarios tienen mayor representatividad en las exportaciones hacia el Reino Unido y Francia (véase cuadro 3.1).

Gráfica 3.2

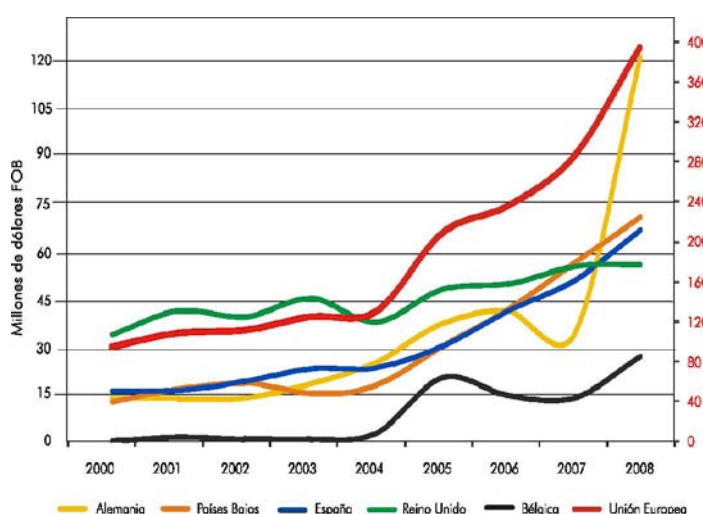
Bogotá-Cundinamarca. Exportaciones por mercados de destino, 2008.



Fuente: Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB, con base en datos del DANE.

Gráfica 3.3

Bogotá-Cundinamarca. Exportaciones a la Unión Europea, 2000-2008.



Fuente: Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB, con base en datos del DANE.

### Cuadro 3.1

Bogotá-Cundinamarca. Exportaciones a la Unión Europea por sector económico, 2008.

(Miles de dólares FOB)

Sector	Alemania	Países Bajos	España	Reino Unido	Bélgica	Italia	Francia	Total Unión Europea (27)	Participación (%) de los siete países en el total
<b>Total</b>	<b>121.290</b>	<b>70.943</b>	<b>66.769</b>	<b>55.725</b>	<b>26.851</b>	<b>19.306</b>	<b>15.295</b>	<b>401.875</b>	<b>94</b>
<b>Agropecuario</b>	<b>23.760</b>	<b>28.095</b>	<b>23.456</b>	<b>44.170</b>	<b>4.872</b>	<b>1.674</b>	<b>8.577</b>	<b>147.979</b>	<b>91</b>
<b>Minería</b>	<b>24</b>	<b>3.757</b>	<b>329</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>4.179</b>	<b>98</b>
<b>Industria</b>	<b>96.903</b>	<b>38.917</b>	<b>42.633</b>	<b>11.215</b>	<b>21.955</b>	<b>17.511</b>	<b>6.530</b>	<b>247.448</b>	<b>95</b>
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	88.992	16.607	6.039	4.574	5.922	2.432	868	133.125	94
Productos textiles, prendas de vestir y cuero	1.331	1.480	2.935	3.680	1.352	6.745	2.856	20.666	99
Muebles y productos de la madera	720	306	746	189	114	2.711	247	5.727	88
Papel, cartón y actividades de edición e impresión	155	232	751	541	17	9	10	1.717	100
Productos químicos	1.816	191	19.686	266	319	467	822	24.450	96
Productos metálicos, maquinaria y equipo	1.087	11.834	3.426	1.347	13.963	4.721	1.139	39.083	96
Otras industrias manufactureras	2.801	8.266	9.050	618	269	427	587	22.680	97
<b>Resto</b>	<b>602</b>	<b>174</b>	<b>351</b>	<b>339</b>	<b>24</b>	<b>117</b>	<b>188</b>	<b>2.268</b>	<b>79</b>

Fuente: Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB, con base en datos del DANE.

- A los siete principales mercados de la UE se dirige la mayor parte del valor exportado: 91% de los productos agropecuarios, 95% de los bienes industriales y 98% de las exportaciones mineras. En las exportaciones industriales se destacaron las de productos alimenticios, bebidas y tabaco.
- En el sector agropecuario, las flores (US\$ 103 millones FOB) fueron el principal producto de exportación, principalmente hacia el Reino Unido (US\$ 42 millones FOB), España (US\$ 22.5 millones FOB) y los Países Bajos (US\$ 18 millones FOB). Las frutas fueron el segundo renglón de exportación más importante (US\$ 35 millones FOB). Los principales compradores de frutas de la región fueron Alemania (US\$ 11 millones FOB), los Países Bajos (US\$ 10 millones FOB) y Bélgica (US\$ 5 millones FOB) (véase gráfica 3.4).
- En bienes industriales predominaron las exportaciones de productos alimenticios y bebidas (US\$ 133 millones FOB) que se dirigieron principalmente hacia Alemania (US\$ 89 millones FOB), los Países Bajos (US\$ 17 millones FOB) y España (US\$ 6 millones FOB). Las exportaciones de productos metalúrgicos básicos (US\$ 32 millones FOB) le siguieron en importancia, en especial por las ventas realizadas a Bélgica (US\$ 14 millones FOB) y a los Países Bajos (US\$ 11 millones FOB). También se destacaron las exportaciones de productos refinados del petróleo

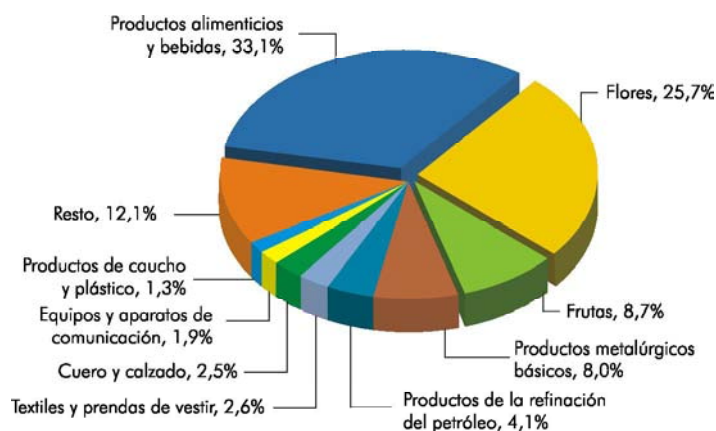


(US\$ 16 millones FOB) que se destinaron prácticamente en su totalidad al mercado español (véase gráfica 3.4).

- Por partida arancelaria, en el 2007 se exportaron principalmente los siguientes productos: los demás claveles frescos, cortados para ramos o adornos (16%); cuadros, paneles, consolas, pupitres, armarios y demás soportes de la partida 85.37, sin aparatos (8%); uchuvas (uvillas) (*Physalis peruviana*) frescas (7,5%); claveles miniatura frescos, cortados para ramos o adornos (7,1%); los demás cafés sin tostar, sin descafeinar (6%); desperdicios y desechos de níquel (6%); rosas frescas, cortadas para ramos o adornos (5,8%); desperdicios y desechos de acero inoxidable (5%); alstroemerias frescas, cortadas para ramos o adornos (3%); coques y semicoques de hulla, incluso aglomerados (2%).
- En el 2007, las exportaciones a la UE se realizaron por medio de 1.316 empresas. Las veinte principales concentraron el 47,3% del valor total exportado, de las cuales diez son exportadoras de flores. Otra característica de estas empresas, es la especialización en los países de la Unión: nueve empresas venden la totalidad de sus productos en los siete mercados que han sido tradicionalmente los más importantes para los exportadores de la Región, y las otras once, venden el 86% de sus productos en estos mercados (véase cuadro 3.2).

Gráfica 3.4

Bogotá-Cundinamarca. Exportaciones a la Unión Europea por actividad económica, 2008.



Fuente: Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB, con base en datos del DANE.

### C. Importaciones de la Región provenientes de la Unión Europea

Las importaciones provenientes de la UE han sido dinámicas y se destacan por su alto valor agregado, principalmente materias primas y bienes intermedios y de capital. En este sentido, los países de la Unión le proveen a las empresas de la Región bienes que no se producen localmente y que son indispensables para la actividad productiva, como maquinaria y equipo e insumos para la industria química y de productos plásticos. En el 2008, las características más destacadas de las importaciones de la



### Cuadro 3.2

Bogotá-Cundinamarca. Veinte principales empresas exportadoras a la Unión Europea, 2007.

(Miles de dólares FOB)

No.	Exportador	Países Bajos	Reino Unido	España	Francia	Alemania	Italia	Bélgica	Total Unión Europea (27)	Participación %
<b>Total exportaciones de la Región</b>		<b>56.565</b>	<b>55.317</b>	<b>50.992</b>	<b>36.830</b>	<b>34.051</b>	<b>21.562</b>	<b>13.897</b>	<b>291.561</b>	<b>100,0</b>
Total exportaciones de las 20 empresas		32.000	19.061	23.495	27.147	15.385	8.626	3.626	137.890	47,3
1	Luminex S.A.	0	0	0	22.825	0	552	0	23.378	8,0
2	C.I. Mundo Metal S.A.	601	92	13.232	0	0	5.534	383	19.843	6,8
3	Tertiary Nickel Company S.A.	17.493	0	0	0	0	0	0	17.493	6,0
4	Federación Nacional de Cafeteros de Colombia	283	1.922	1.080	1.093	1.203	502	1.474	9.948	3,4
5	Carcafé Ltda. C.I.	67	0	608	57	2.083	786	989	6.372	2,2
6	C.I. Carbocoque S.A.	5.894	0	0	0	0	0	0	5.894	2,0
7	C.I. Comercializadora Caribbean Ltda.	236	3.777	974	0	134	0	0	5.833	2,0
8	Benilda S.A. C.I.	519	3.042	756	73	239	0	0	5.216	1,8
9	Novacampo S.A. S.C.I.	262	0	49	42	4.303	238	0	4.894	1,7
10	C.I. Colibrí Flowers S.A.	672	1.949	607	325	303	8	0	4.509	1,5
11	Agrícola Cardenal S.A. C.I.	691	1.234	479	0	263	0	0	4.186	1,4
12	C.I. Flores de Aposentos Ltda.	784	2.739	270	17	40	0	0	3.859	1,3
13	Flexport de Colombia y Cia. S.A. C.I.	1.527	793	476	0	310	0	0	3.660	1,3
14	C.I. Espinosa Tabacos S.A.	335	0	556	305	1.592	0	780	3.569	1,2
15	Fibrexa Ltda.	0	0	0	2.410	0	1.005	0	3.416	1,2
16	C.I. Florimex Colombia Ltda.	0	478	455	0	2.379	0	0	3.312	1,1
17	Proquinal S.A.	0	0	2.037	0	1.227	0	0	3.264	1,1
18	C.I. Flores Cóndor de Colombia S.A.	773	245	1.482	0	667	0	0	3.173	1,1
19	Flores de Funza S.A. C.I.	122	2.688	3	0	1	0	0	3.105	1,1
20	C.I. Flores La Conejera Ltda.	1.739	101	429	0	642	0	0	2.968	1,0

Fuente: Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB, con base en datos del DANE.

Región provenientes de la UE fueron las siguientes:

- Después de Estados Unidos, la UE es el segundo proveedor más importante de bienes de la Región. El valor de las importaciones provenientes de la UE (US\$ 3.366 millones CIF) representó el 18% de las importaciones totales de la Región (US\$ 18.543 millones CIF) (véase gráfica 3.5).
- Se triplicó el valor de las importaciones provenientes de la UE: de US\$ 1.075 millones CIF en el 2000 a US\$ 3.366 millones CIF en el 2008. Los

proveedores más dinámicos fueron los Países Bajos que quintuplicaron sus ventas a la Región y Francia que las cuadruplicó (véase gráfica 3.6).

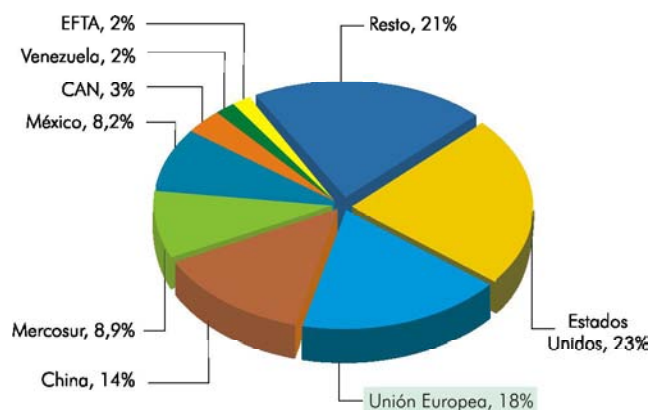
- El 87% de las importaciones de la Región se realizaron de siete países que tradicionalmente han sido los principales proveedores de bienes: Alemania (28%), Francia (21%), España (11%), Italia (10%), los Países Bajos (7%), el Reino Unido (6%) y Finlandia (4%).
- Los países de la UE le proveen a la Región bienes intensivos en el uso

de tecnología; por esta razón, en la composición de las importaciones, el 51% fueron bienes de capital, principalmente bienes de capital para la industria y equipo de transporte. El 49% restante se repartió entre materias primas (27%) y bienes de consumo (22%) (véase gráfica 3.7).

- El 99% de las importaciones provenientes de la UE fueron productos de la industria manufacturera, especialmente sustancias y productos químicos (US\$ 814 millones CIF), otros tipos de equipo de transporte (US\$ 625 millones CIF) y maquinaria y equipo (US\$ 457 millones CIF). Éstos representaron el 57% del total de importaciones industriales de la Región (véase cuadro 3.3).
- Por partida arancelaria, en el 2007 se importaron principalmente los siguientes productos: los demás medicamentos para uso humano (5,1%); los demás vehículos para el transporte de personas, con motor de émbolo (pistón) alternativo, de encendido por chispa, de cilindrada superior a 1.500 cm<sup>3</sup> pero inferior o igual a 3.000 cm<sup>3</sup> (2,8%); estaciones base (2,8%); aparatos de telecomunicación por corriente portadora o telecomunicación digital (1,8%); partes de teléfonos, incluidos los teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas, los demás aparatos de transmisión o recepción de voz, imagen u otros datos, incluidos los de comunicación en red con o sin cable (tales como redes locales) (1,6%); propulsores a

Gráfica 3.5

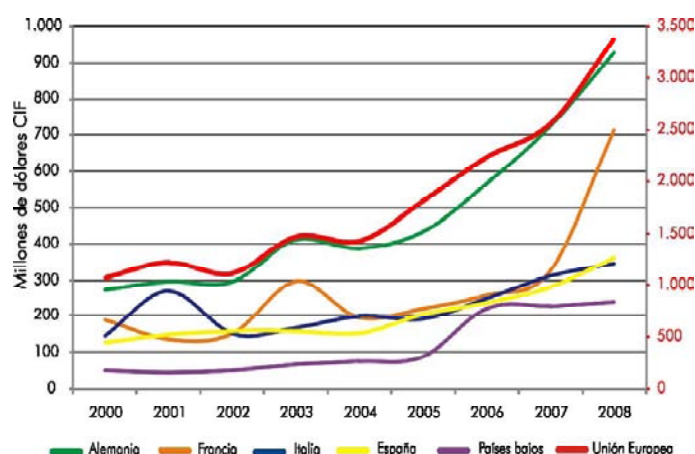
Bogotá-Cundinamarca. Importaciones por mercados de origen, 2008.



Fuente: Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB, con base en datos del DANE.

Gráfica 3.6

Bogotá-Cundinamarca. Importaciones desde la Unión Europea, 2000-2008.



Fuente: Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB, con base en datos del DANE.

### Cuadro 3.3

Bogotá-Cundinamarca. Importaciones desde la Unión Europea por sector económico, 2008.

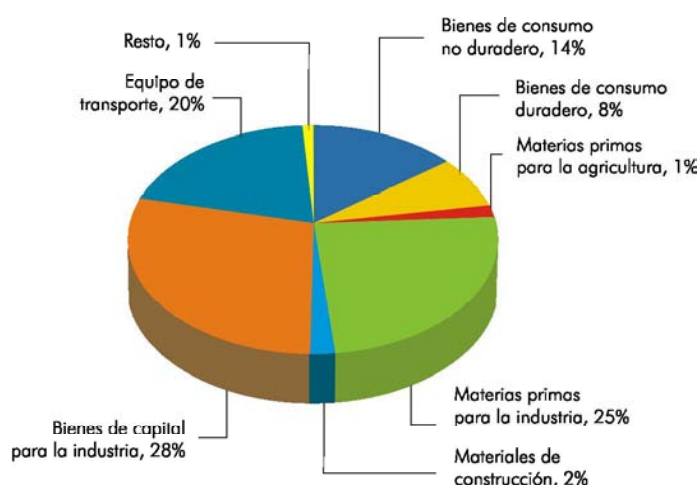
(Miles de dólares FOB)

Sector	Alemania	Francia	España	Italia	Países Bajos	Reino Unido	Finlandia	Total Unión Europea (27)	Participación (%) de los siete países en el total
<b>Total</b>	<b>928.448</b>	<b>714.979</b>	<b>360.413</b>	<b>346.153</b>	<b>237.398</b>	<b>201.887</b>	<b>149.489</b>	<b>3.366.205</b>	<b>87</b>
<b>Agropecuuario</b>	<b>176</b>	<b>771</b>	<b>804</b>	<b>885</b>	<b>11.304</b>	<b>54</b>	<b>0</b>	<b>15.470</b>	<b>90</b>
<b>Minería</b>	<b>2.077</b>	<b>310</b>	<b>4.489</b>	<b>1.571</b>	<b>3</b>	<b>614</b>	<b>15</b>	<b>9.411</b>	<b>96</b>
<b>Industria</b>	<b>925.815</b>	<b>713.518</b>	<b>354.642</b>	<b>343.534</b>	<b>226.036</b>	<b>201.015</b>	<b>149.474</b>	<b>3.339.261</b>	<b>87</b>
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	4.381	9.575	13.336	6.436	6.475	26.786	26	90.482	74
Productos textiles, prendas de vestir y cuero	2.440	1.535	34.895	12.398	2.019	1.700	2	61.363	90
Muebles y productos de la madera	16.369	5.679	7.558	14.312	802	1.627	5	57.346	81
Papel, cartón y actividades de edición e impresión	31.880	13.785	32.820	11.866	5.687	5.239	25.304	158.685	80
Productos químicos	292.407	140.166	69.552	102.890	48.959	66.926	17.158	880.855	84
Productos metálicos, maquinaria y equipo	233.023	75.404	67.108	149.610	35.129	49.630	17.571	732.547	86
Otras industrias manufactureras	345.313	467.374	129.372	46.023	126.965	49.107	89.409	1.357.986	92
<b>Resto</b>	<b>379</b>	<b>381</b>	<b>477</b>	<b>162</b>	<b>54</b>	<b>204</b>	<b>0</b>	<b>2.063</b>	<b>80</b>

Fuente: Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB, con base en datos del DANE.

### Gráfica 3.7

Bogotá-Cundinamarca. Importaciones desde la Unión Europea por uso económico, 2008.



Fuente: Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB, con base en datos del DANE.

reacción, excepto los turborreactores (1,3%); los demás papeles y cartones del tipo de los utilizados para escribir, imprimir u otros fines gráficos (1,1%); whisky (1%); los demás medicamentos para uso humano, para tratamientos oncológicos o VIH (0,9%); teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas (0,9%).

- En el 2007, las importaciones se realizaron por medio de 6.992 empresas, y las veinte empresas más importantes por el valor de sus importaciones concentraron el 27,9% del total. Por sector económico, las importaciones de las veinte empresas se distribuyeron de la siguiente manera: 25% en empresas del sector de telecomunicaciones, 18% en industrias farmacéuticas y 12% en

empresas del sector automotor. Al igual que las empresas exportadoras, las principales empresas importadoras concentran sus compras (90%) en los principales países de origen, en particular en Alemania y los Países Bajos (véase cuadro 3.4).

rio, puesto que, hacia esos países, la Región exporta bienes agrícolas e industriales con bajo valor agregado e intensivos en mano de obra; y de la Unión provienen productos con alto valor agregado, fundamentalmente de la industria manufacturera, en especial materias primas y bienes de capital.

## D. Balanza comercial de la Región

La balanza comercial con los países de la UE tiene un carácter complementa-

En el período 2000-2008, la balanza comercial entre la Región y la UE fue deficitaria para la Región: el valor de las importaciones fue, en promedio, nueve veces superior al de las exporta-

**Cuadro 3.4**  
Bogotá-Cundinamarca. Veinte principales empresas importadoras desde la Unión Europea, 2007.

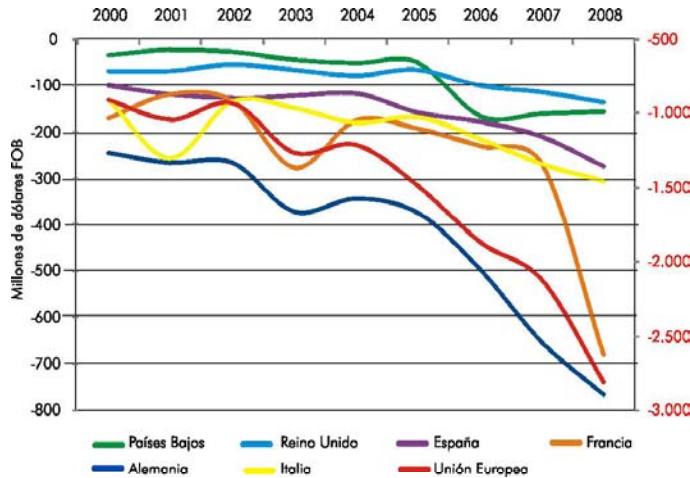
(Miles de dólares CIF)

No.	Exportador	Alemania	Francia	Italia	España	Países Bajos	Reino Unido	Finlandia	Total Unión Europea (27)	Participación %
<b>Total importaciones de la Región</b>		723.392	324.883	310.119	279.531	227.706	180.353	125.638		100,0
Total importaciones de las 20 empresas		211.187	86.192	47.546	48.266	149.330	39.110	63.746		27,9
1	Telefónica Móviles Colombia S.A.	6	0	0	5.752	38.390	254	17.959	63.198	2,5
2	Comunicación Celular S.A., Comcel S.A.	257	4.460	0	420	5.770	1.624	39.969	56.020	2,2
3	Abbott Laboratories de Colombia S.A.	22.194	6.117	844	561	16.599	2.286	930	55.378	2,2
4	Bavaria S.A.	26.466	2.618	4.778	2.436	10.316	808	0	52.295	2,0
5	Siemens S.A.	35.354	1.445	2.595	3.206	6	908	7	50.835	2,0
6	Sociedad Aeronáutica de Medellín Consolidada S.A. - SAM S.A.	17	78	23	1	44.300	466	0	44.883	1,8
7	Colombia Móvil S.A.	35.528	0	746	0	0	2.962	120	39.914	1,6
8	Compañía Colombiana de Cerámica S.A. Colcerámica S.A.	2.269	160	22.851	12.213	2	833	0	38.509	1,5
9	Autogermana S.A.	28.664	63	87	50	13	17	0	37.887	1,5
10	Bel Star S.A.	2.580	29.405	1.410	751	396	2.443	0	37.159	1,5
11	Sociedad de Fabricación de Automotores S.A. Sofasa S.A.	7	34.893	0	1	0	0	0	36.516	1,4
12	Productos Roche S.A.	18.287	673	12.779	1.543	1	63	0	34.979	1,4
13	Aerovías del Continente Americano S.A. Avianca S.A.	350	2.445	570	93	23.664	3.121	0	30.301	1,2
14	Diageo Colombia S.A.	0	1.480	0	0	4	22.277	0	27.398	1,1
15	Schering-Plough S.A.	1.945	1.862	18	62	8.711	300	2.132	20.604	0,8
16	Panamericana Formas e Impresos S.A.	7.875	231	63	875	1.060	98	2.330	19.836	0,8
17	Ericsson de Colombia S.A.	769	1	100	1.646	2	320	0	18.501	0,7
18	Compañía de Inversiones Textiles de Moda, Texmoda S.A.	97	3	3	17.700	0	31	0	17.858	0,7
19	Bayer S.A.	13.662	256	677	955	95	297	299	17.590	0,7
20	Colwagen S.A.	14.860	2	1	3	0	0	0	14.898	0,6

Fuente: Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB, con base en datos del DANE.

**Gráfica 3.8**

Bogotá-Cundinamarca. Balanza comercial con la Unión Europea, 2000-2008.



Fuente: Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB, con base en datos del DANE.

ciones. El déficit aumentó en este período de US\$ 914 millones FOB en el 2000 a US\$ 2.809 millones FOB en el 2008 (véase gráfica 3.8).

En el 2008, Alemania fue el país que más aportó al déficit comercial (27%), debido a que este país concentra alrededor de la cuarta parte del comercio (exportaciones más importaciones) de la Región con la UE.

# CAPÍTULO IV



## Condiciones de acceso a los mercados de la Unión Europea

---

En este capítulo se describen las condiciones de acceso de los productos de la región Bogotá-Cundinamarca en los países de la Unión Europea. También se incluye una descripción del proceso de negociación del TLC entre Colombia y la Unión Europea y de la infraestructura que disponen los empresarios de la Región para realizar sus actividades comerciales en ese mercado.



Las condiciones de acceso de los productos exportados por la región Bogotá-Cundinamarca a los países de la Unión Europea, han estado determinadas por el Sistema General de Preferencias (SGP), que otorga de manera unilateral la UE a países en vías de desarrollo, para promover y fortalecer la diversificación de las exportaciones de los países beneficiarios. El SGP está integrado por un régimen general para todos los países y dos regímenes especiales asignados de acuerdo con las características de los países en desarrollo. El Régimen Especial de Estímulo del Desarrollo Sostenible y la Gobernanza (SGP Plus), es uno de los dos regímenes especiales que se aplica desde el 2005 a países en desarrollo que son vulnerables por su falta de diversificación y su insuficiente integración en el comercio mundial. Para optar por este régimen, los países beneficiarios asumen la responsabilidad de ratificar y aplicar los convenios internacionales sobre derechos humanos y laborales, protección del medio ambiente y gobernanza, por lo cual tendrán preferencias adicionales al sistema generalizado, destinadas a fomentar el crecimiento económico y de este modo responder de manera positiva a la necesidad del desarrollo sostenible<sup>14</sup>.

## A. Condiciones de acceso vigentes

La UE tiene condiciones de acceso preferenciales para los países en vías de desarrollo, y los aranceles que tiene estipulados son relativamente bajos (4,5% en promedio). Con los países de América Latina se destacan los tratados de libre comercio con México<sup>15</sup> y Chile, países que pueden exportar bienes industriales y la mayor parte de los productos agrícolas con cero arancel. Con los países miembros del Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay), la UE tiene el Acuerdo Marco Interregional de Cooperación, que entró en vigencia en 1999<sup>16</sup>.

El SGP Plus, vigente desde el 2005, cubre el 82% de las subpartidas del universo arancelario de los países de la Comunidad Andina, y el 58% de las exportaciones andinas acceden al mercado europeo mediante este régimen. El SGP Plus ha permitido que el 22,6% de los productos colombianos ingresen a la UE con un arancel del cero por ciento o un gravamen bajo. De este porcentaje, los productos industriales representan el 14,2% y los productos agrícolas y agroindustriales el 8,5%.

14. Véase: Comex y Procomer (2007). *¿Cómo exportar a la Unión Europea?*. Consultado en: [www.aacue.go.cr](http://www.aacue.go.cr).

15. Miguel Murillo (2005). *Cómo entrar en la Unión Europea y requisitos de acceso para el sector manufacturero*. Consultado en: [http://www.economia.gob.mx/pics/p/p2765/Requisitos\\_acceso\\_sector\\_manufacturero.pdf](http://www.economia.gob.mx/pics/p/p2765/Requisitos_acceso_sector_manufacturero.pdf).

16. Proexport (2007). *Guía para exportar a España*. Bogotá.



Para los productos colombianos, el nuevo régimen de preferencias arancelarias se aplica para el período 2009-2011; éste incluye 6.600 productos: 4.037 son sensibles y 2.563 no sensibles. Las preferencias se aplican de acuerdo con el grupo al cual se clasifique el producto, así: de alta sensibilidad (entre los que se encuentran textiles, confecciones, productos cítricos) la tarifa aplicada es de 85%, es decir, un margen preferencial de 15%; sensibles y semisensibles (productos químicos, fertilizantes, tinturas, plásticos, maderas, metales, cueros, instrumentos de precisión, cerámicas y otros): para los sensibles la tarifa aplicada es de 70% (margen preferencial de 30%) y para los semisensibles, de 35% (margen preferencial de 65%); finalmente, los productos clasificados como no sensibles (productos básicos y materias primas) tienen preferencias de 100%<sup>17</sup>.

Las preferencias arancelarias para los productos agrícolas que otorga la UE, se enmarcan dentro del concepto de seguridad alimentaria; razón por la cual, tiene condiciones de acceso estrictas y con márgenes de cobertura inferiores a los que otorga para los productos industriales. Las preferencias favorecen al 20% (700 productos) de los productos agrícolas colombianos con cero arancel. Los demás productos del sector tienen tarifas con preferencias que van desde el 20% hasta el

50% con referencia a la cláusula de Nación Más Favorecida (NMF).

Los principales sectores beneficiados con cero arancel son: agrícola, agroindustria, textiles, confecciones, cuero, calzado y productos plásticos. En especial, el SGP Plus favorece las flores, aceites vegetales, textiles y confecciones, extractos de café, camarones, atún, artículos de cerámica y vidrio, preparaciones alimenticias, cacao, cueros y sus manufacturas y calzado, entre otros.

En la UE, las importaciones de bienes tienen un arancel promedio inferior al 4%, con excepciones para los productos agrícolas y los sensibles, como los textiles y confecciones<sup>18</sup>. Los productos agrícolas tienen un tratamiento diferente, dado que en la UE se busca proteger a este sector; por ello, el sistema de gravámenes está integrado en un sistema de precios de entrada, así: si el precio de importación es inferior al precio de entrada mínimo, se impone un derecho adicional además del derecho de aduana. El sistema se aplica a varios productos durante todo el año y a otros durante determinadas épocas, con excepción de las frutas y verduras exóticas. También se imponen a los productos alimenticios azucarados<sup>19</sup>.

17. Véase Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, en: [www.mincomercio.gov.co](http://www.mincomercio.gov.co).

18. Proexport (2007). *Op. cit.*

19. *Ibidem.*

## B. Fortalezas y limitaciones de los exportadores de la región Bogotá-Cundinamarca para ingresar a los mercados de la Unión Europea

Para ingresar a los mercados de la UE, además de las condiciones arancelarias y de los requisitos exigidos por la normatividad, los empresarios deben tener en cuenta sus fortalezas y limitaciones para competir. En este sentido, en la Región se realizó una encuesta<sup>20</sup> que evalúa los aspectos competitivos de las empresas exportadoras localizadas en la región Bogotá-Cundinamarca.

Las principales características de las empresas encuestadas indican que, en la Región, las empresas tienden a mantener sus ventas en los mercados externos (69% de las empresas); venden la mayor parte de sus productos a pocos socios comerciales, en especial Venezuela, Estados Unidos y Ecuador, hacia donde se dirige el 61% de las exportaciones; cuentan con pocos clientes (el 71% tiene menos de 10 clientes); son beneficiarias (62%) de preferencias arancelarias, acuerdos comerciales o tratados de libre comercio que tiene Colombia, pero no utilizan

mucho esas preferencias<sup>21</sup>, en especial del SGP otorgado por Europa (sólo 7% de las empresas); son exportadoras permanentes, y exportan en promedio el 28% de su producción. En general, las empresas de la Región tienden a vender sus productos en mercados cercanos y con preferencias, pero el grado de aprovechamiento de estas ventajas es bajo.

Las principales fortalezas de las empresas de la Región para exportar a la UE son factores fundamentales para vender en esos mercados: la calidad del producto (28%), la capacidad productiva (20%) de las empresas, el diseño y la presentación del producto (16%) (véase gráfica 4.1). La confianza de los empresarios en estas propiedades de sus productos es un buen indicador, dado que el consumidor es exigente y para los importadores de ese mercado es una garantía tener capacidad productiva para mantener el nivel de pedidos.

En cuanto a las limitaciones para exportar a la UE, se encontró alta sensibilidad a la tasa de cambio, que en períodos de reevaluación es el factor más significativo (51,5%). Los otros dos factores tienen que ver con condiciones de acceso, como las medidas sanitarias y fitosanitarias, y los aranceles (véase gráfica 4.2).

20. En esta sección se analiza la encuesta con énfasis en los resultados relacionados con las exportaciones a la UE. Véase Cámara de Comercio de Bogotá-Fedesarrollo (2008). *Op. cit.*

21. El aprovechamiento de preferencias se concentra en la CAN (42,2% del beneficio), seguido por G3 (20,9%) y ATPDEA (17,1%). Véase Cámara de Comercio de Bogotá-Fedesarrollo (2008). *Op. cit.*

Las debilidades más importantes de las empresas de la Región son la capacidad productiva y los altos costos de transporte tanto nacional como internacional (véase gráfica 4.3). La baja capacidad productiva es un factor preocupante, en la medida que es un indicador de la baja garantía que tienen los exportadores de mantener niveles de pedidos adecuados para el mercado europeo. Además, los altos costos de transporte contribuyen a disminuir la competitividad de los productos de la Región en los mercados internacionales.

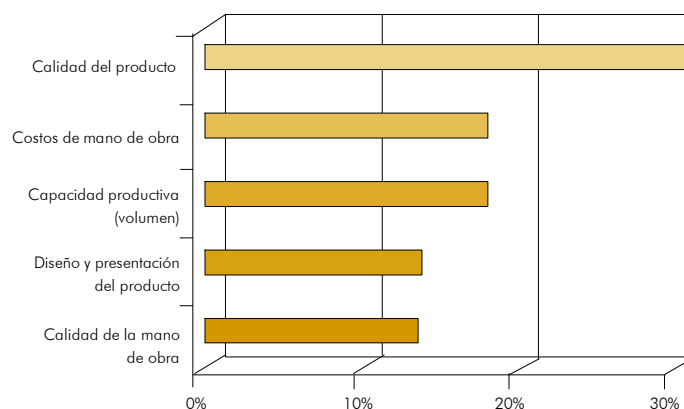
Los resultados de la encuesta sugieren que en la Región se debe trabajar para superar las dificultades de carácter estructural, como la baja capacidad productiva y los altos costos de transporte; y se espera que con el acuerdo comercial en proceso de negociación entre Colombia y la UE, se puedan superar las barreras de acceso a ese mercado. Sin embargo, también es necesario trabajar en fortalecer estrategias de diversificación de mercados para orientar las exportaciones hacia mercados como el europeo, que ofrece amplias oportunidades por su tamaño y diversidad de productos que importa de los países subdesarrollados.

### C. El TLC entre Colombia y la Unión Europea

Colombia, Ecuador y Perú iniciaron negociaciones con la Unión Europea para suscribir un acuerdo de libre co-

Gráfica 4.1

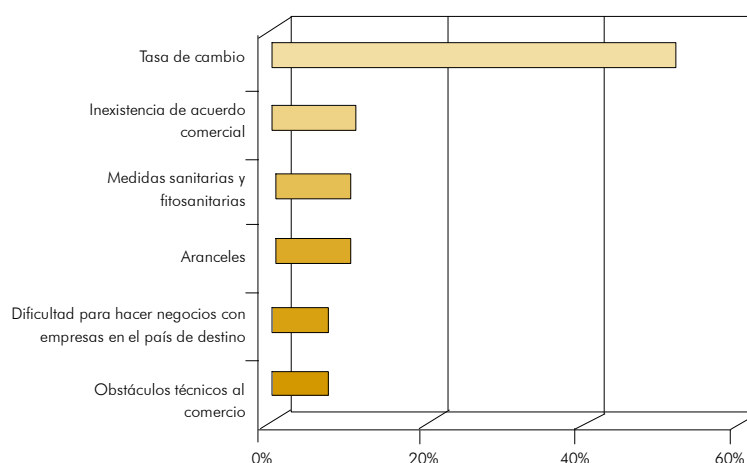
Bogotá y Cundinamarca.  
Principales fortalezas de los exportadores en los mercados de la Unión Europea.



Fuente: Cámara de Comercio de Bogotá-Fedesarrollo (2008). Op. cit.

Gráfica 4.2

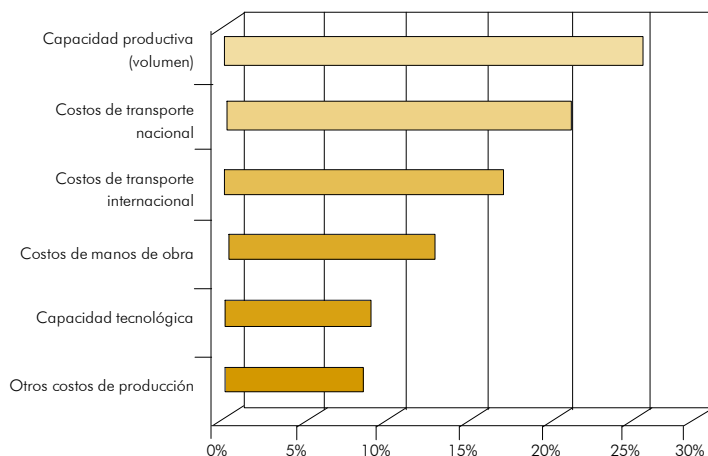
Bogotá y Cundinamarca.  
Principales limitaciones de los exportadores en los mercados de la Unión Europea.



Fuente: Cámara de Comercio de Bogotá-Fedesarrollo (2008). Op. cit.

### Gráfica 4.3

Bogotá y Cundinamarca. Principales debilidades de los exportadores en los mercados de la Unión Europea.



Fuente: Cámara de Comercio de Bogotá-Fedesarrollo (2008). Op. cit.

mercio, que permita a las Partes mejorar las condiciones de acceso de los productos y servicios y proveer de instrumentos que incentiven la inversión. El proceso se inició a principios del 2008, en el marco de la Comunidad Andina (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú); pero la falta de consenso entre los países miembros obligó a la suspensión de este proceso a finales del año. En el 2009, Colombia, Ecuador y Perú manifestaron su intención de suscribir el acuerdo con la UE; pero, en esta oportunidad, cada país andino negociará de manera independiente. Como resultado se programó la primera ronda de negociaciones en febrero del 2009 y se espera que después de

tres rondas más<sup>22</sup>, a mediados del 2009 concluyan las negociaciones.

Con el Tratado de Libre Comercio con la UE, se propone lograr condiciones de acceso más favorables al intercambio comercial; profundizar y diversificar los flujos comerciales de bienes y servicios y de inversión extranjera entre las dos regiones. Con este acuerdo, Colombia se propone fortalecer el comercio y lograr la meta de duplicar las exportaciones hacia la UE, que en el 2007 ascendieron a US\$ 4.383 millones y en el 2008 a US\$ 4.790 millones.

Entre las razones más importantes que tiene Colombia para suscribir un acuerdo comercial con la UE se encuentran:

- En primer lugar, la UE es un mercado atractivo por su tamaño y capacidad de compra: tiene una población de 496 millones de habitantes aproximadamente; un poder de compra de los más altos del mundo (US\$ 31.000, en el 2007)<sup>23</sup>; es el segundo mayor comprador de bienes en el mundo (US\$ 1.952 miles de millones, en el 2007 correspondientes a importaciones extracomunitarias)<sup>24</sup> después de Estados Unidos

22. La segunda ronda se realizó en Lima, en marzo; la tercera tendrá lugar en Bruselas, en mayo; y la cuarta está prevista para junio, en un lugar por determinar. Véase: [www.mincomercio.gov.co](http://www.mincomercio.gov.co).

23. United Nations Statistics Division.

24. *World Economic Outlook Database*, Abril 2008. Fondo Monetario Internacional.

(US\$ 2.020 miles de millones). Además, ocupa el primer lugar en el comercio mundial de servicios, con exportaciones de US\$ 1,5 billones (2007) e importaciones de US\$ 1,4 billones. Asia es el segundo mercado con US\$ 740 billones en exportaciones y US\$ 760 millones en importaciones, mientras que América Central y del Sur, representan sólo el 3% (US\$ 92 billones) de las exportaciones (véase cuadro 4.1).

- En segundo lugar, la UE ha sido tradicionalmente uno de los socios comerciales más importantes de Colombia y de la región Bogotá-Cundinamarca. En el 2008, fue el tercer socio más importante para las exportaciones del país después de Estados Unidos y Venezuela, y el cuarto para la Región, después de Venezuela, Estados Unidos y los países de la Comunidad Andina<sup>25</sup>.
- En tercer lugar, el TLC le dará un carácter permanente a las preferencias arancelarias, en lugar de la condición de transitoriedad que tienen en la actualidad en el marco del SGP. Las condiciones de transitoriedad no son las más idóneas para los inversionistas, hecho que dificulta un mayor aprovechamiento de éstas. También, el acuerdo dará mayor estabilidad, en la medida que elimina

25. Para una interpretación más amplia de la importancia del mercado europeo para Bogotá y Cundinamarca, véase Cámara de Comercio de Bogotá (2008). *Op. cit.*

Cuadro 4.1

Comercio mundial de servicios por regiones, 2007

	Valor		Participación (%)	
	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones
<b>Mundo</b>	<b>3.290</b>	<b>3.080</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
América del Norte	535	440	16,3	14,3
América Central y del Sur	92	98	2,8	3,2
Europa	1.704	1.460	51,8	47,4
<b>Unión Europea (27)</b>	<b>1.549</b>	<b>1.361</b>	<b>47,1</b>	<b>44,2</b>
Comunidad de Estados Independientes (CEI)	66	91	2,0	3,0
África	78	102	2,4	3,3
Oriente Medio	77	133	2,3	4,3
Asia	740	760	22,5	24,7

Fuente: OMC (2008). *Estadísticas del comercio internacional*, 2008. OMC. Ginebra, Suiza. Valores en billones de dólares.

el sistema de graduación que conlleva el retiro de la preferencia una vez que se han alcanzado ciertas condiciones de competencia<sup>26</sup>.

- En cuarto lugar, el mercado de la UE ofrece amplias oportunidades para diversificar las exportaciones de Colombia y de su región Bogotá-Cundinamarca: los 27 países que integran la Unión tienen alta demanda (de bienes agroindustriales y de servicios) y compran productos diversos con alto valor agregado.

El proceso de negociación para un acuerdo de libre comercio entre Co-

26. Freddy Ehlers (2007). *Identificando el acceso al mercado europeo*. Secretaría General de la Comunidad Andina. En: [www.comunidadandina.org/prensa/discursos/freddy\\_ehlers14-11-07.pdf](http://www.comunidadandina.org/prensa/discursos/freddy_ehlers14-11-07.pdf)

lombia y la UE, se programó llevarlo a cabo en trece mesas: Acceso a Mercados, incluyendo aranceles y medidas no arancelarias (reglas generales y sectores no agrícolas); Acceso a Mercados, incluyendo aranceles y medidas no arancelarias (agricultura); Reglas de Origen; Asuntos Aduaneros y Facilitación del Comercio; Obstáculos Técnicos al Comercio; Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; Instrumentos de Defensa Comercial; Servicios, Establecimiento y Movimiento de Capitales; Compras Públicas; Propiedad Intelectual; Competencia; Solución de Diferencias, Asuntos Horizontales e Institucionales; y Comercio y Desarrollo Sostenible. Se eliminó la mesa de Asimetrías y Tratamiento Especial y Diferenciado, que se había incluido en la negociación con la CAN.

Además, se creó un Grupo de Trabajo sobre "Asistencia Técnica y Fortalecimiento de Capacidades Comerciales", para articular las necesidades de asistencia técnica en materia comercial, que se identifiquen en el proceso de negociación en las diferentes áreas, con los programas de cooperación de la UE y las instancias y mecanismos sobre el particular.

## D. Infraestructura y costos de transporte

La disponibilidad de infraestructura para la actividad exportadora es un factor importante que contribuye a la competitividad de los productos que las

regiones exportan a los países europeos. En general, los diferentes miembros de la UE disponen de infraestructura eficiente para la recepción y distribución de las mercancías. En esta parte se relacionan los principales puertos marítimos y aéreos disponibles en la Unión Europea para el ingreso de mercancías provenientes de Colombia.

### • Puertos marítimos

En Alemania se dispone de un gran número de puertos y puertos auxiliares (cerca de sesenta); entre los cuales pueden destacarse: Hamburgo, Bremerhaven y Duisburgo. El puerto de Hamburgo es el más grande del país y está ubicado en el río Elba cerca del Mar del Norte. Es el segundo en número de contenedores (96 millones de contenedores en el 2007) movilizados en Europa y el noveno en el mundo. En el 2007, los bienes que más se transportaron en este puerto fueron: maquinaria, excepto vehículos y aparatos electrodomésticos (6.383 miles de toneladas), productos químicos (6.272), preparaciones de comida (5.273), otros productos terminados (4.647), prendas de vestir (4.303) y base de productos químicos (5.534)<sup>27</sup>.

El puerto de Bremerhaven, está ubicado en la ciudad de Bremerhaven al noroeste de Alemania, y a orillas del Mar del Norte en la desembocadura

27. Consultado en:  
[www.hamburg-port-authority.de/en](http://www.hamburg-port-authority.de/en)

del río Weser. Es catalogado como uno de los más grandes y eficientes en Europa. En el 2007, por este puerto se transportaron 4.9 millones de contenedores. Además, es líder en la provisión de servicios logísticos de carga<sup>28</sup>, y tiene gran número de compañías subsidiarias.

El puerto de Duisburgo, es el puerto fluvial interior más grande del mundo, ubicado en la confluencia de ríos Ruhr y Rin. En el 2008 movilizó 55 millones de toneladas de carga, de las cuales 28% fue movilizada por vía fluvial, 24% por vía férrea y 48% por vía terrestre. Más de trescientas mil compañías operan en el área y alrededor de trescientas compañías, altamente especializadas en logística y transporte, ofrecen sus servicios en el puerto<sup>29</sup>; se estima que tiene el más amplio mercado de consumidores, con más treinta millones. Es el centro de comercio para el carbón y manufacturas de hierro y acero, además de productos alimenticios, bebidas, químicos y pinturas<sup>30</sup>.

En Bélgica, los puertos más importantes son: Amberes, Zeebrugge, Gante y Ostende. El de Amberes (Antwerpen) está ubicado en el río Escalda, cerca del Mar del Norte; es el segundo com-

plejo petroquímico más grande del mundo<sup>31</sup>. En el 2008 se transportaron más de 189 millones de toneladas de mercancías. El 65% fue de carga general (hierro y acero, papel y celulosa, frutas, granito y harina), y el resto (35%) de carga pesada (derivados de petróleo, carbón, químicos, minerales y petróleo)<sup>32</sup>.

El puerto de Zeebrugge se encuentra en la costa del Mar del Norte, a 15 km de la ciudad de Brujas. En el 2008, manipuló más de 42 millones de toneladas y el tráfico de contenedores de veinte pies llegó a más de dos millones<sup>33</sup>. Este puerto se especializa en transporte de mercancías Ro-Ro (por sus siglas en inglés, Roll On/Roll Of: cargar/descargar), con barcos o buques especiales para transportar cargamento rodado (automóviles, camiones o trenes). En transporte de pasajeros, se estima que cerca de 560.000 personas llegaron al puerto y más de 50 cruceros pasaron por él.

El puerto de Gante es de tamaño medio, localizado en la confluencia de los ríos Escalda y Lys. En el 2007 pasaron por el puerto 42,8 millones de toneladas, en especial productos agrícolas, productos metalúrgicos y combustibles

---

28. Eurogate (2007). *Eurogate Port Information Bremerhaven*. En: [www.eurogate.de](http://www.eurogate.de)

29. Consultado en: [www.duisport.de/en](http://www.duisport.de/en)

30. Consultado en:  
[www.worldportsource.com](http://www.worldportsource.com)

---

31. *Ibidem*.

32. Estadísticas de transporte marítimo. Consultado en: [www.portofantwerp.com](http://www.portofantwerp.com)

33. Consultado en: [www.zeebruggeport.be](http://www.zeebruggeport.be)



minerales sólidos<sup>34</sup>. El de Ostende, localizado en el noroeste de Bélgica, a orillas del Mar del Norte, es conocido como un importante centro de tráfico de pasajeros y de carga, especialmente hacia el Reino Unido. Se ha modernizado recientemente para mejorar su infraestructura y organización. La actividad portuaria incluye cargamentos de silicio, materiales de construcción, madera y fertilizantes<sup>35</sup>.

En España, los principales puertos son: Barcelona, Bilbao, Bahía de Cádiz y Cartagena. El de Barcelona, es el más importante del Mediterráneo en cruces y en transporte de carga, por las facilidades de la zona franca que existen en el puerto y por la cercanía con la ciudad de Barcelona. En el 2008 el tráfico de mercancías superó los 50 millones de toneladas, especialmente de combustibles, productos agropecuarios, alimentos, y productos químicos; también se movilaron más de tres millones de pasajeros<sup>36</sup>. El de Bilbao es uno de los más importantes puertos del norte de España; en el 2008 el tráfico de mercancías ascendió a 39 millones de toneladas, destacándose el tráfico de productos químicos, gas natural y habas de soja<sup>37</sup>. El puerto sirve principal-

mente a mercados de la Europa atlántica. El puerto de la Bahía de Cádiz está ubicado sobre el Atlántico, en la costa suroeste de España; es un importante centro de comercio entre la Unión Europea y el norte de África, el Mediterráneo y la costa este de Estados Unidos<sup>38</sup>. En el 2007, movilizó más de siete millones de toneladas, especialmente materiales de construcción (40%) y productos agropecuarios y alimenticios (31%)<sup>39</sup>. El Puerto de Cartagena, sobre el Mediterráneo, es un puerto comercial, deportivo, militar, pesquero y de pasajeros, localizado en la región de Murcia. En el 2008, el tráfico portuario superó los 25 millones de toneladas y más de 30.000 pasajeros transitaron por él<sup>40</sup>.

Los puertos más importantes de Francia son: Marsella, Le Havre, Dunkerque y Brest. El de Marsella (Marseille), localizado sobre el Mediterráneo, es el puerto más antiguo de Francia y uno de los más importantes de la región; en el 2008, recibió una carga de 96 millones de toneladas de mercancías. El sector de hidrocarburos fue el más importante en el movimiento de mercancías (65%, en el 2007). Es, también, uno de los puertos más importantes de Europa en el tránsito de pasajeros con más de 2 millones de pasajeros y me-

34. Port of Ghent. *Reporte anual 2007*. Consultado en: [www.portofghent.be](http://www.portofghent.be)

35. Consultado en: [www.portofoostende.be](http://www.portofoostende.be)

36. "Estadísticas de tráfico del Port de Barcelona. Datos acumulados Diciembre 2008". Consultado en: [www.apb.es](http://www.apb.es)

37. Consultado en: [www.bilbaoport.es](http://www.bilbaoport.es)

38. Consultado en: [www.worldportsource.com](http://www.worldportsource.com)

39. Autoridad Portuaria de la Bahía de Cádiz. "Memoria anual 2007". Consultado en: [www.puertocadiz.com](http://www.puertocadiz.com)

40. Consultado en: [www.apc.es](http://www.apc.es)

dio millón de cruceros<sup>41</sup>. El puerto de Le Havre está ubicado en la costa norte de Francia; es el segundo puerto en importancia después del puerto de Marsella. En el 2005, movilizó más de 75 millones de toneladas de carga, de los cuales, más de 45 millones fueron productos de petróleo<sup>42</sup>. El puerto de Dunkerque se localiza al norte de Francia en el estrecho de Dover; es un importante centro de comercio de mercancías y de pasajeros. En el 2008 movilizó más de 57 millones de toneladas de mercancías, especialmente hidrocarburos y minerales<sup>43</sup>. El puerto de Brest está ubicado en el extremo noroeste del país, en el cruce de numerosas rutas marítimas. Tiene capacidad de almacenamiento de 10 hectáreas, dos grúas móviles para la manipulación de contenedores, 600 metros de muelle, un descargador de mercancía Ro-Ro, entre otros<sup>44</sup>.

En Italia, los principales puertos son: Génova, Nápoles, Trieste, y Taranto. Gioia Tauro. El puerto más importante del país es el de Génova; en el 2008, tuvo un movimiento de carga de 53 millones de toneladas, de las cuales 28% fue petróleo crudo y 48% mercancía en general. El número de pasajeros

superó los 3 millones de personas<sup>45</sup>. El puerto de Trieste está ubicado a orillas del Golfo de Trieste, en el extremo noroeste del Mar Adriático, en la frontera con Eslovenia. En el 2008, manipuló más de 48 millones de toneladas y transitó más de 150.000 pasajeros<sup>46</sup>. El puerto de Taranto se localiza al sur de Italia a orillas del Mediterráneo y da el nombre al Golfo de Taranto; cuenta con una posición estratégica, por lo cual es la sede de una importante base naval. En el 2008, movilizó más de 43 millones de toneladas<sup>47</sup>. El puerto de Gioia Tauro está ubicado sobre el Mediterráneo, al suroeste de Italia; es el puerto más importante en el país respecto al número de contenedores que recibe y el séptimo en Europa. En el 2008, movilizó 3.7 millones de contenedores de veinte pies en más de tres mil barcos. La cantidad de mercancía transportada representa más de un tercio del total que se moviliza en el país<sup>48</sup>.

Los puertos más importantes del Reino Unido son: Londres, Southampton, Bristol y Mildford Haven. El puerto de Londres se encuentra ubicado sobre el río Támesis. Cuenta con numerosos muelles individuales, adecuados para diferentes actividades y tipos de embarcaciones. En el 2008, movilizó más de 53 millones de toneladas de carga<sup>49</sup>.

41. Reporte de estadísticas mensuales de tráfico, diciembre de 2008. Consultado en: [www.marseille-port.fr](http://www.marseille-port.fr)

42. Consultado en: [www.worldportsource.com](http://www.worldportsource.com)

43. Consultado en: [www.portdunkerque.fr](http://www.portdunkerque.fr)

44. Consultado en: [www.brest.port.fr](http://www.brest.port.fr)

45. Consultado en: [www.porto.genova.it](http://www.porto.genova.it)

46. Consultado en: [www.porto.trieste.it](http://www.porto.trieste.it)

47. Consultado en: [www.port.taranto.it](http://www.port.taranto.it)

48. Consultado en: [www.portodigioiatauro.it](http://www.portodigioiatauro.it)

49. Consultado en: [www.pla.co.uk](http://www.pla.co.uk)

El puerto de Southampton está ubicado al sur de Inglaterra; es uno de los puertos más ocupados de todo el Reino Unido y es el segundo puerto más importante por el número de contenedores que recibe. En el 2008 movilizó más de 43 millones de toneladas. Cuenta con dos grúas móviles portuarias, más de veinte grúas con capacidad superior a diez toneladas y una con capacidad para 200 toneladas, cuatro conexiones para desembarques Ro-Ro, entre otras facilidades<sup>50</sup>. El puerto de Bristol se encuentra ubicado sobre el río Avon al sureste de Inglaterra. En el 2008, el manejo de carga del puerto superó los 12 millones de toneladas. Cuenta con un área de más de 110.000 metros cuadrados para el almacenamiento de contenedores<sup>51</sup>. El puerto de Mildford Haven está ubicado al suroeste de Inglaterra y es el más importante de toda la región de Gales; es uno de los principales puertos petrolíferos del Reino Unido (gran parte de las provisiones de gas natural del país provienen de este puerto) y de los más profundos del mundo<sup>52</sup>.

Los puertos más importantes de los Países Bajos son: Ámsterdam y Rotterdam. El puerto de Rotterdam ubicado al sur de Holanda, es el más importante de Europa; tiene una superficie de 105 kilómetros cuadrados. Sus principales actividades son la industria

petroquímica y la carga general de mercancía. En el 2008 entraron 421 millones de toneladas, de las cuales 313 millones fueron mercancías y el número de contenedores de veinte pies cargados fue superior a diez millones<sup>53</sup>. El puerto de Ámsterdam está ubicado en la capital del país (en la provincia del norte). En el 2008, por el puerto pasaron más de 90 millones de toneladas, de las cuales más del 20% fue carga líquida pesada (petróleo y derivados) y carbón<sup>54</sup>.

#### • Aeropuertos en las principales ciudades de la Unión Europea<sup>55</sup>

Alemania cuenta con 550 aeropuertos a lo largo de su territorio. De ellos, cerca de dieciocho tienen facilidades aduaneras, además de estar dotados con infraestructura para el manejo y almacenamiento de carga, incluido almacenamiento en frío y protección de valores. La mayoría de la carga aérea ingresa por Frankfurt y de ahí es transportada por carretera a los centros de distribución regionales. Entre los aeropuertos que se destacan se encuentran los de Frankfurt, Hamburgo, Hannover, Múnich, Bremen y Berlín.

El aeropuerto de Frankfurt está ubicado en el centro de Europa Occidental. Éste ofrece los servicios de transporte multimodal, lo cual lo convierte en uno

50. Consultado en: [www.abports.co.uk](http://www.abports.co.uk)

51. Consultado en: [www.bristolport.co.uk](http://www.bristolport.co.uk)

52. Consultado en: [www.mhpa.co.uk](http://www.mhpa.co.uk)

53. Consultado en: [www.portofrotterdam.com](http://www.portofrotterdam.com)

54. Consultado en: [www.portofamsterdam.nl](http://www.portofamsterdam.nl)

55. Consultado en: [www.proexport.com.co](http://www.proexport.com.co)

de los más importantes centros de distribución de Europa. La oferta de servicios aéreos directos desde Colombia hacia Alemania es nula. Ésta se realiza a través de conexiones en Miami, Chicago, Caracas, Luxemburgo, Milán, entre otras. Para el traslado de carga se cuenta con vuelos regulares en equipos cargueros y de pasajeros desde estas conexiones. En cuanto a las tarifas, si bien existen topes máximos recomendados por IATA, la competencia internacional propicia niveles disímiles, de acuerdo con las estrategias comerciales de las aerolíneas, productos, volúmenes, fidelidad del cliente, etc.

Bélgica cuenta con 43 aeropuertos, y las ciudades de Bruselas, Amberes, Lieja y Ostende, con aeropuertos habilitados por la aduana. El Aeropuerto Nacional de Bruselas, ubicado a 13 kilómetros al noreste del centro de la ciudad, posee las mayores facilidades para el manejo de carga, incluidos perecederos, y es la principal puerta de entrada de carga aérea al país; es, además, el sexto aeropuerto más grande de carga en el continente. El aeropuerto cuenta con una zona dedicada exclusivamente a la logística tanto de importaciones como de exportaciones, bajo el nombre de Brucargo West. Esta terminal está ubicada en un cruce de caminos que conectan con Francia, Alemania y Países Bajos, lo que le permite al aeropuerto de Bruselas contar con una importante disponibilidad de servicios de distribución terrestre. El aeropuerto de Amberes movilizó en el 2007 5.312 toneladas. Su ubicación es estratégica dada su cercanía con el puerto de

Amberes y a la segunda ciudad Belga en importancia económica. La oferta de servicios directos aéreos desde Colombia hacia Bélgica es nula; sin embargo, existen conexiones aéreas y terrestres desde Italia, Venezuela, Estados Unidos, París, Luxemburgo, España, Polonia, Puerto Rico y Países Bajos.

De acuerdo con la estructura de servicios de cada aerolínea, y según el modo de transporte utilizado hasta Bélgica, se generan variaciones en los tiempos de tránsito totales, siendo en cualquier caso, relativamente cortos. Los aeropuertos con más frecuencias desde Colombia son los de Bruselas, Amberes y Ostende.

España cuenta con una amplia red aérea compuesta por 105 aeropuertos, de los cuales 33 son internacionales; los que más se destacan en cuanto a la recepción de mercancías colombianas son: Alicante, Barcelona, Madrid-Barajas, Málaga, Palma de Mallorca, Sevilla, Valencia y Zaragoza. El aeropuerto de Madrid-Barajas, ubicado a 12 kilómetros de la capital española, cuenta con seis terminales de carga, cuartos refrigerados y de congelación, funciona como centro de recepción y punto de conexión de la mayoría de las mercancías con destino europeo; además, se postula como uno de los hub más importantes para el continente europeo. El aeropuerto de Barcelona está ubicado al suroeste de la ciudad y conectado estratégicamente con el puerto de Barcelona, el consorcio de la zona franca y uno de los parques

industriales y logísticos más importantes del país.

La infraestructura aeroportuaria de Francia está compuesta por cerca de 30 aeropuertos con excelentes servicios aduaneros. La oferta de servicios aéreos desde Colombia hacia Francia se circunscribe a vuelos a París y Marseilla, con conexión principalmente en ciudades americanas y europeas. Sin embargo, la aerolínea Air France opera un vuelo diario de pasajeros, directo Bogotá-París, con un tiempo de tránsito de 10 horas. Los principales aeropuertos de Francia son el Charles de Gaulle y el de Orly, ambos cerca de París. Sobresale el primero por su amplia capacidad y moderna infraestructura, compuesta por tres modernos terminales que permiten el manejo de alrededor de 200.000 pasajeros diariamente, y mantiene comunicación directa con el resto del país. Así mismo, la terminal dispone de equipos necesarios para el manejo y almacenamiento de carga, así como para el despacho de aduana. El Aeropuerto Charles de Gaulle, ubicado a 24 kilómetros del noreste de París, es el segundo puerto aéreo más importante de Europa, después del aeropuerto de Londres, London Heathrow.

Italia cuenta con una infraestructura aeroportuaria compuesta por un total de 133 aeropuertos distribuidos a lo largo de su territorio, que garantizan las facilidades de acceso aéreo a cualquier destino dentro del país. Sin embargo, sólo 24 aeropuertos son aptos para el acceso de productos (tienen

servicio aduanero y la mayoría brinda opciones de almacenamiento de carga en los terminales). Los grandes aeropuertos internacionales se encuentran en las principales ciudades italianas: Roma (el Fiumicino) y Milán (Malpensa). Estos aeropuertos son los más utilizados para despacho de carga desde Colombia, y dado que no existen servicios directos vía aérea desde Colombia, las aerolíneas hacen conexiones en Caracas, Miami, Luxemburgo, Madrid y otras ciudades de Europa. Así mismo, para los exportadores que envían su producto vía aérea, existen aerolíneas con frecuencia de vuelo diario hacia los aeropuertos antes mencionados.

Los aeropuertos Fiumicino y Malpensa cuentan con la infraestructura adecuada para darle manejo a cualquier tipo de carga; ofrecen servicios, como parque para perecederos, frigorífico, zona de animales, servicios de veterinarios y fitosanitarios. Estas dos terminales poseen el Cargo City, que es un espacio físico dedicado por el terminal para almacenar y operar la carga del aeropuerto a las conexiones terrestres y férreas, además de ser un espacio informativo. Cargo City de Malpensa, Milán: tiene una capacidad de movilidad de 500 toneladas anuales y todos los servicios antes mencionados. Cargo City de Fiumicino, Roma: posee también alta tecnología y gran movilidad.

El Reino Unido tiene una infraestructura aeroportuaria compuesta por 34 aeropuertos distribuidos a lo largo y

ancho de su territorio, de los cuales 33 están habilitados por la aduana, garantizando facilidades de acceso a cualquier destino dentro del país. Algunos de los aeropuertos más importantes son: Belfast, Birmingham, Heathrow y Manchester. El aeropuerto de Belfast se encuentra ubicado en el norte de Irlanda a 20 minutos de la ciudad principal; cuenta con facilidades para manejo de carga y bodegaje en un área cercana a los 12.000 metros cuadrados. El aeropuerto de Birmingham es el sexto más grande del Reino Unido; está próximo a las autopistas principales y a 5 minutos de la estación internacional de trenes de Birmingham.

Por último, el aeropuerto más importante del Reino Unido es el de Londres, Heathrow, por el cual se accede a todas las ciudades del sur del país. Se encuentra en el área oeste de Londres y es catalogado como el tercer aeropuerto en manejo de carga de la Zona Europea. Sirve cerca de 180 destinos en 90 países y forma parte del Grupo BAA, quien también maneja los aeropuertos de Gatwick, Stansted, Southampton, Glasgow, Edinburgh y Aberdeen. En el 2007 manejó 1.313.644 toneladas de carga.

Holanda dispone de 27 aeropuertos, de los cuales los más importantes son: el aeropuerto internacional de Amsterdam, el internacional de Rotterdam y el internacional de Beek (en Maastricht); además, cuenta con otros aeropuertos como el de Eindhoven, Eschede, Groningen, con servicio aduanero y dotación de equi-

pos para el manejo de carga. Actualmente, para acceder a estos destinos desde Colombia, se deben realizar conexiones, ya sea en el Caribe o Francia, España o Alemania. No obstante, sólo los aeropuertos de Amsterdam y Rotterdam tienen facilidades para el almacenamiento en frío, debido a la gran cantidad de carga perecedera que se maneja. Una carga muy importante es la de flores. La capacidad de bodega de los aviones disponibles desde Colombia hacia Amsterdam, no sólo suplen la demanda de las exportaciones hacia este país, sino que también soporta de manera significativa el transporte de exportaciones colombianas al resto del continente europeo. La oferta de servicios aéreos directos desde Colombia hacia Holanda es buena. Diferentes aerolíneas cubren esta ruta; no obstante, la mayoría tiene a Amsterdam como principal ciudad de llegada. Otras opciones la constituyen servicios con conexión en París, Londres, Luxemburgo, Madrid, Milán, Miami, Roma, Caracas, Santo Domingo, San Juan y Curazao.

## **E. Impuestos, registros y normas**

Las tarifas arancelarias son aplicables a todos los países que, además, tienen un sistema de unión aduanera, lo cual permite que el ingreso de las mercancías por cualquier país dé derecho a la libre circulación por los demás miembros de la Unión. Las mercancías importadas, al igual que las de origen intracomunitario, tienen que pagar el

impuesto al valor agregado, IVA; este impuesto, aunque es similar, no está armonizado para todos los países; sin embargo, los impuestos están regulados por las pautas que establece el organismo europeo<sup>56</sup>.

En Alemania, el IVA estándar es de 19%; se aplica tanto a bienes y servicios nacionales, como a los importados; hay cierto tipo de reducciones para las pequeñas empresas. Las exportaciones se encuentran exentas de este impuesto. El IVA reducido es de 7% y aplica básicamente para los productos alimenticios<sup>57</sup>. Para Bélgica, el impuesto de valor agregado es de 21%, y como en el caso alemán, hay una reducción que está establecida también para los productos alimenticios (12% o 6%)<sup>58</sup>.

En España, el IVA (16%) tiene, además, dos tipos de tarifas reducidas: el primero (7%), es el reducido, que se aplica básicamente a algunos productos alimenticios que no están contemplados en el superreducido y a los productos sanitarios, transporte de viajeros, la mayoría de servicios de hostelería, entradas a teatro, cines, conciertos, servicios funerarios, peluquerías, dentistas, edificios y la construcción de viviendas; y el segundo (4%), es el superreducido, que se aplica a productos de la alimentación, libros, periódicos, revistas no publicitarias,

especialidades farmacéuticas y viviendas de protección oficial<sup>59</sup>.

Francia tiene una tarifa de 19,6% (corresponde al promedio de toda la zona euro) y por este concepto el Estado recauda aproximadamente el 45% de sus ingresos<sup>60</sup>. En Italia, el impuesto es de 20%. Los alimentos y bebidas tienen reducción y la tasa que se les aplica oscila entre 4% y 10%. Entre otros productos y actividades que no pagan el IVA estándar se encuentran: alojamiento en hoteles, viajes, compra o alquiler de vehículos y gasolina (combustibles en general)<sup>61</sup>.

En el Reino Unido se cobra un IVA de 17,5%, tarifa que se redujo temporalmente a 15% (desde diciembre del 2008 a diciembre del 2009). Entre otros, los siguientes productos y actividades están exentos de aplicación de este impuesto: seguros, provisión de créditos, educación, eventos para recaudar fondos para caridad y suscripción de miembros a organizaciones. El IVA reducido del 5% se aplica al suministro de gas, instalación de materiales ahorradores de energía, conversiones residenciales, productos higiénicos para la mujer y asientos de auto para niños<sup>62</sup>. En los Países Bajos, la tasa estándar es de 19%, y se aplica una tasa de 6% a ciertos productos alimenticios, libros,

56. Consultado en: [www.nationmaster.com](http://www.nationmaster.com)

57. Consultado en: [www.worldwide-tax.com](http://www.worldwide-tax.com)

58. Consultado en: [www.uscib.org](http://www.uscib.org)

59. Consultado en: [www.scribd.com](http://www.scribd.com)

60. Consultado en: [www.query.nytimes.com](http://www.query.nytimes.com)

61. Consultado en: [www.mwst-vat-tva-dph.cz](http://www.mwst-vat-tva-dph.cz)

62. Consultado en: [www.hmrc.gov.uk](http://www.hmrc.gov.uk)



medicinas, artículos de arte, antigüedades, entradas a museos, teatros, zoológicos y deportes. Las exportaciones están exentas de este impuesto, al igual que los servicios médicos, de educación y culturales<sup>63</sup>.

En la Unión Europea son cada vez más exigentes las regulaciones, en especial las relacionadas con la seguridad, salud, calidad y medio ambiente. En este sentido, los productos autorizados para su comercialización en el mercado europeo deben cumplir los requisitos mínimos de calidad; sin embargo, dado que el consumidor europeo es bien exigente, las preferencias se inclinan hacia los productos de mayor calidad.

En este marco de exigencias, la incorporación de sistemas de calidad (ISO 9000 y la ISO 14000, entre otras) es fundamental para ingresar con los productos de la región Bogotá-Cundinamarca a ese mercado. También, en la UE se dispone de otras exigencias, como la GMP (Good Manufacturer Process), que certifica que en el proceso administrativo de la organización, y en sus sistemas de control, se desarrollan y usan listas de chequeo, que garantizan el correcto funcionamiento de estas áreas; y el TQM, que es un sistema integrado de calidad, para todas las funciones y actividades dentro de la organización<sup>64</sup>.

Con relación a las exigencias de las normas técnicas se aplican: control de

calidad a la importación (CONCAL), inspección sanitaria de importación (SANIM), inspección fitosanitaria (FITIN), inspección veterinaria de importación (VETER), convención internacional que regula el comercio de especies de flora y fauna en vías de extinción (CITES). Además, incluye otras reglamentaciones: la marca de la CE<sup>65</sup>; la responsabilidad del producto; ISO 9000: reglamentación relativa al medio ambiente y etiquetado de comercio justo<sup>66</sup>.

Los productos alimenticios tienen reglamentaciones muy estrictas, dado que el objetivo de las autoridades es entregar al consumidor un producto de calidad y apto para la salud de su población. El Hazard Analysis Critical Control Point (HACCP). La directiva de la UE sobre higiene en los productos alimenticios (93/43/EC), que se aplica desde enero de 1996, establece que las compañías de alimentos deben identificar cada etapa dentro de sus actividades, en donde se establezcan los procedimientos de seguridad establecidos para el manejo de los alimentos (proceso, tratamiento, empaque, transporte distribución y comercialización de éstos). Los ingredientes para

65. La marca CE (Conformidad Europea) indica si un producto es o no es conforme a las exigencias de uso y legales en cuanto a seguridad, salud, medio ambiente y protección del consumidor. Es decir, que todos los productos que ingresen a la UE deben tener esta marca como garantía del cumplimiento de la normatividad.

66. Proexport (2007). *Op. cit.*

63. Consultado en: [www.expatax.nl](http://www.expatax.nl)

64. Proexport (2007). *Op. cit.*

los alimentos se encuentran regulados bajo las directivas para endulzantes (94/35/EC), colorantes (94/36/EC) y otros aditivos (95/2/EC). También dispone de una legislación para los niveles máximos de pesticidas, metales y contaminación microbiológica o radiológica.

El EUREP (Euro Retailer Producer Group) desarrolló la GAP (Good Agricultural Practice) para las hortalizas, en cuanto

a criterios de dirección, uso de fertilizantes, protección de cultivos, manejo de plagas, cosechas, seguridad y salud de los trabajadores.

Para los casos de envases y embalajes y los residuos originados por éstos, la UE fija niveles máximos de concentración en los envases y embalajes de metales pesados y describe los requisitos específicos para la fabricación y composición de ellos.

# CAPÍTULO V



## Oferta potencial exportable de la región a los países de la Unión Europea

---

En este capítulo se presentan los sectores y productos en los que la región Bogotá-Cundinamarca tiene oferta exportable y en los que puede beneficiarse de las preferencias y oportunidades existentes en el mercado europeo.

La Unión Europea es el mayor mercado del mundo y sus países miembros son importantes consumidores de bienes producidos en países subdesarrollados. En el 2008, los países de América Latina le vendieron US\$ 142.057 millones, principalmente en productos agroindustriales, materias primas y bienes de consumo. También, estas economías han tenido un crecimiento dinámico de sus importaciones (entre el 2004 y el 2008 el crecimiento promedio anual de las importaciones intracomunitarias fue de 8% y para las extracomunitarias de 11%). Además, el ingreso per cápita promedio de esos países supera los US\$ 31.000, razón por la cual es una de las zonas con mayor ingreso en el mundo.

Como mercado potencial para los empresarios de la Región, la UE no ha tenido suficiente atención. De las exportaciones de la Región hacia el mundo, sólo el 7% las realiza al mercado de la UE, que en el 2008 importó US\$ 6.1 billones; y en cada uno de los productos, las exportaciones de la Región son muy inferiores a las importaciones que realiza la UE del resto del mundo.

La oferta exportable de la región Bogotá-Cundinamarca, respecto a otras regiones de Colombia, es heterogénea. Mientras la Región se especializa en la exportación de flores y bienes manufacturados (productos alimenticios y bebidas, productos de la metalurgia, productos refinados del petróleo y artículos de cuero y calzado), otras regio-

nes de Colombia se especializan en la venta de productos tradicionales (petróleo, carbón, ferróniquel y café).

Colombia y la Región tienen oportunidades para mejorar la participación en el mercado de la UE (véase gráfica 5.1), para lo cual se requiere que la oferta exportable de la Región incluya más productos con valor agregado y de buena calidad; estas son condiciones indispensables para ingresar a ese mercado que, además, tiene uno de los estándares más altos de exigencia en el mundo para las importaciones, en especial para productos agropecuarios y de la agroindustria.

En la región Bogotá-Cundinamarca se han identificado sectores de la industria, la agroindustria y la minería que son competitivos<sup>67</sup>, y otros que si bien no lo son, tienen oportunidades en los mercados de los países de la UE; pues estos países poseen vocación importadora<sup>68</sup> por esta clase de productos, y la Región tiene potencialidades para producirlos y condiciones de acceso que pueden facilitar la orienta-

---

67. Los sectores o productos competitivos son aquellos que tienen una participación en las exportaciones de la Región superior a la que registran en el mercado mundial; es decir, que el índice de ventaja comparativa revelada (IVCR) es mayor a 1.

68. La vocación importadora o índice de intensidad importadora (III), se define como la mayor participación que tienen los productos o sectores en las importaciones de los países de la Unión Europea frente a la participación que registran en las

ción de las exportaciones hacia esos mercados.

En el cuadro 5.1 se relacionan los sectores económicos identificados con alto potencial exportable en la región Bogotá-Cundinamarca. Para estos sectores, desde las instancias públicas y privadas, se han diseñado proyectos y acciones específicas para potenciar la capacidad exportadora regional. En estos sectores se encuentran productos, con los que las empresas exportadoras de la Región pueden orientar sus estrategias de venta hacia los países de la UE, dado que cuentan con capacidades para competir en los mercados internacionales.

En la Región, de 111 sectores analizados<sup>69</sup>, se encontró que los países de la UE5<sup>70</sup> tienen vocación importadora en 73 segmentos (véanse cuadrantes I y II, gráfica 5.2). En 23 de estos sectores, la Región es competitiva y en los otros 50, aunque no lo es, tiene poten-

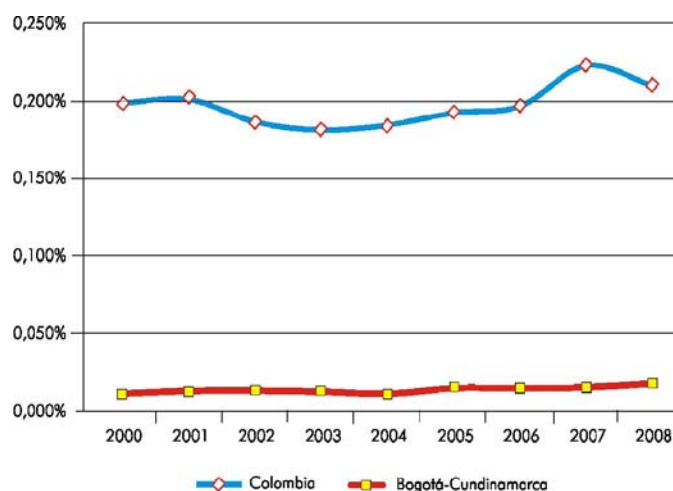
importaciones mundiales. Si el resultado es superior a 1, se dice que el país o la región tienen vocación importadora por ese producto.

69. Véase Cámara de Comercio de Bogotá-Fedesarrollo (2008). *Op. cit.*

70. En el Plan Estratégico Exportador de la Región, 2007-2019, se consideraron cinco países representativos del comercio de la Región con la Unión Europea; estos son: Alemania, España, Francia, Reino Unido e Italia. Por esta razón se designa la sigla UE5.

Gráfica 5.1

Participación de las exportaciones de Colombia y Bogotá-Cundinamarca en las importaciones extracomunitarias de la Unión Europea, 2000-2008.



Fuente: Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB, con base en datos del DANE y Eurostat.

cial porque exporta esos productos y los países de la UE tienen vocación importadora.

La combinación de los índices de ventaja comparativa revelada (ICVR) y el índice de intensidad importadora (III), da como resultado el índice de complementariedad comercial (ICC). Este índice significa que si hay coincidencia entre la oferta exportable de un país y la demanda de importaciones de su socio, mayor es la tendencia a comerciar entre los dos mercados; por tanto, entre más alto sea el índice, se deduce que mayor es la tendencia de

## Cuadro 5.1

### Oferta exportable de la región Bogotá-Cundinamarca, 2007.

Sectores	Valores en miles de dólares				Sectores competitivos	Sectores con potencial exportador	Apuestas productivas	Programa de transformación productiva
	Exportaciones de Colombia a la UE	Exportaciones de la región	Exportaciones de la región a la UE	Importaciones extracomunitarias de la UE	IVCR	III	CRC	Ministerio de Comercio
Total exportaciones	4.382.925	5.323.099	291.561	1.965.066.512				
Agroindustria	1.592.498	1.346.503	162.914	124.175.929				
Flores	97.593	959.794	95.265	2.008.196	x		x	
Frutales exportables	431.304	39.302	33.277	17.102.606	x		x	
Hierbas aromáticas y medicinales	713.868	60.170	17.868	8.021.242			x	
Hortalizas	722	20.244	544	5.264.848	x		x	
Lácteos con valor agregado	24	14.951	22	1.245.735	x		x	
Productos alimenticios procesados	121.468	99.641	3.663	22.487.281			x	
Textiles y confecciones	39.374	270.983	4.868	88.392.650	x	x	x	
Papel, imprentas, editoriales y artes gráficas	9.725	321.586	4.168	14.834.520	x	x	x	
Química y petroquímica	27.523	485.262	2.053	146.585.729	x	x	x	
Bebidas	4.566	18.671	202	6.939.172			x	
Biocombustibles	1.722.417	190.438	9.405	459.349.807	x		x	
Artículos de cuero, calzado y marroquinería	12.424	71.925	4.546	28.568.124	x	x	x	
Otros productos químicos (sin cosméticos) y plástico	67.397	228.400	5.338	35.147.608	x	x	x	
Material de construcción, cerámica y vidrio	8.923	209.538	2.577	14.845.440	x	x	x	
Cosméticos	415	23.206	20	2.454.157				x
Automotor y autopartes	643	663.172	568	84.221.656	x	x		x
Farmacéuticos	2.645	147.232	1.022	41.032.947				x
Aparatos domésticos	27.496	249.441	27.140	221.384.542	x	x		x
BPO (Business Process Outsourcing)								x
Software								x

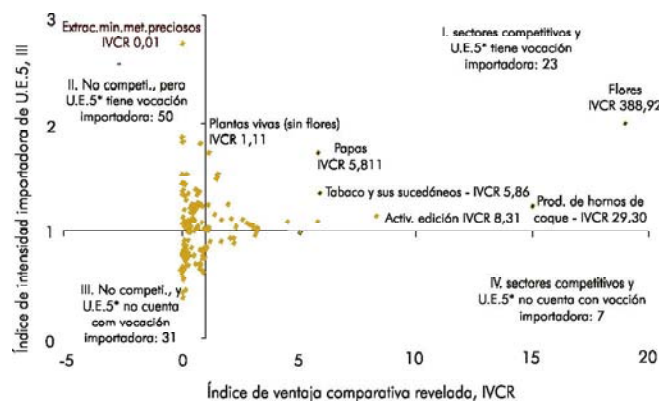
Fuente: DANE, Ministerio de Comercio y Fedesarrollo. Plan Estratégico Exportador de la Región y CRC. (Agenda interna para la productividad y competitividad de la Región Bogotá-Cundinamarca, 2005).

Cifras actualizadas a 2007 consultadas en DANE y Export Helpdesk (Eurostat)

## Gráfica 5.2

### Bogotá y Cundinamarca.

### Situación competitiva y vocación importadora en los mercados de la UE5, 2001-2005.



Fuente: Cámara de Comercio de Bogotá-Fedesarrollo (2008). Op. cit).

la Región a exportar ese producto a los países de la UE5, y mayores son las oportunidades de las exportaciones regionales en esos mercados<sup>71</sup>.

En los sectores de la minería, la mayor complementariedad comercial en UE5 se presenta en el sector producción de hornos de coque (CIU 231). Sin embargo, este destino sólo representó el 0,02% de las ventas externas de la Región en el 2004.

71. Ricardo Bustillo Mesanza (2006). Medición de la complementariedad comercial España frente a la Europa Oriental comunitaria. Boletín Económico de ICE, No. 2878, 15 a 21 de mayo de 2006.



En la industria, se encontraron oportunidades comerciales para aprovechar en las actividades de edición (CIIU 221) y en las de impresión (CIIU 222) que se sitúan en el segundo y tercer puesto, respectivamente. En el 2008, el 0,38% de las exportaciones de actividades de edición que realizó la Región tuvo como destino los mercados europeos pertenecientes a la UE5. En el caso de actividades de impresión fue de 0,96%.

Por otra parte, el sector de vidrio y productos de vidrio (CIIU 261) se encuentra en cuarto lugar. Los textiles exhiben complementariedad favorable, para los

sectores de prendas de vestir, excepto de piel (CIIU 181), otros productos textiles (CIIU 174) y tejidos y artículos de punto y ganchillo (CIIU 175). En las actividades de la petroquímica, tienen oportunidades destacadas los productos de plástico (CIIU 252) y otros productos químicos (CIIU 242) (véase gráfica 5.3).

En la agricultura y la agroindustria, hay diversos sectores con oportunidades para consolidar importantes nichos de mercado en la UE5. Uno de los más importantes para la Región, por el empleo y las divisas que genera, son

Gráfica 5.3

Índice de complementariedad comercial (ICC) > 1 para los sectores competitivos de la industria y la minería, que presentan vocación importadora en los mercados de la UE5, 2001-2005.



Fuente: Cámara de Comercio de Bogotá-Fedesarrollo (2008). Op. cit., con datos del DANE y Comtrade.

Nota /1: agrupaciones sectoriales residuales en las correspondencias.

las flores y en el que las oportunidades de aumentar las exportaciones son altas, puesto que éste es un sector competitivo y la UE tiene tendencia a importar esta clase de productos. También se destaca el sector hortofrutícola con productos como frutas y papas.

Tabaco y sus sucedáneos, leche cruda y en polvo y preparaciones alimenticias tienen oportunidades que se deben aprovechar dada la importancia del tamaño de esos mercados y porque la tendencia del consumo en esos países es de mayor crecimiento (véase gráfica 5.4).

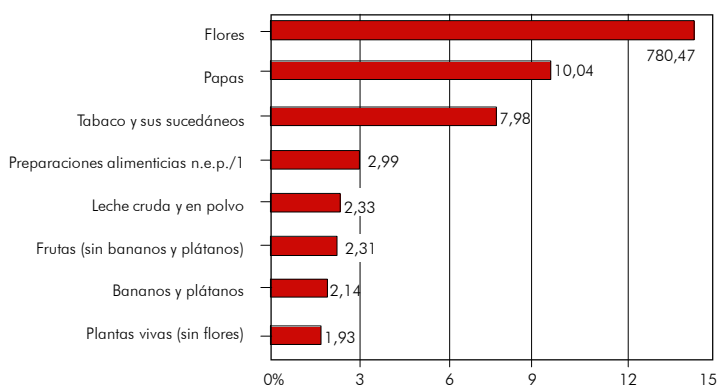
La Región tiene posibilidades de fortalecer sus exportaciones en varios pro-

ductos en los que han consolidado nichos en los mercados internacionales, en especial en los de América Latina y Estados Unidos; razón por la cual, las exportaciones hacia los países europeos han sido bajas y su participación en las importaciones de esos países son marginales. Además, los países europeos tienen tendencia a consumir esta clase de productos y sus importaciones superan en más de diez veces las exportaciones que la Región realiza a otros países diferentes a los de la UE (véase cuadro 5.2).

La Región tiene potencial para aumentar las exportaciones en 40 productos (capítulo de arancel) en los que existen oportunidades para ingresar a los mercados de la Unión; aprovechando las

#### Gráfica 5.4

Índice de complementariedad comercial (ICC) > 1 para los sectores agrícolas y agroindustriales competitivos, que presentan vocación importadora en los mercados UE5, 2001-2005.



Fuente: Cámara de Comercio de Bogotá-Fedesarrollo (2008). Op. cit., con datos del DANE y Comtrade.

Nota /1: agrupaciones sectoriales residuales en las correspondencias.



Cuadro 5.2

Bogotá-Cundinamarca. Productos exportados a la Unión Europea en los que existen potencialidades de mercado

Valores en miles de US\$

Productos	Exportaciones de la región 2007	Exportaciones de la región a la UE	Importaciones de la UE 2007	Potencial de mercado en la UE (US\$)	Potencial de mercado (# veces)	Índice de intensidad importadora de la UE
<b>Total</b>	<b>5.323.099</b>	<b>291.561</b>	<b>3.940.265.973</b>	<b>3.939.974.412</b>	<b>783</b>	
Plantas vivas y productos de la floricultura	959.794	95.265	9.022.698	8.927.433	10	1,79
Leche y productos lácteos, huevos, miel	14.951	22	27.800.525	27.800.503	1.862	1,70
Productos farmacéuticos	147.232	1.022	159.727.161	159.726.139	1.092	1,53
Cacao y sus preparaciones	2.392	188	12.536.663	12.536.475	5.688	1,48
Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos	20.244	544	19.535.588	19.535.044	992	1,45
Frutos comestibles, cortezas de agrios o melones	39.302	33.277	29.260.491	29.227.214	4.851	1,43
Preparaciones de legumbres u hortalizas, frutos, otras	7.286	1.134	17.059.022	17.057.888	2.773	1,35
Tabaco, sucedáneos del tabaco elaborados	39.270	7.423	11.782.804	11.775.381	370	1,32
Productos químicos orgánicos	37.971	199	140.354.554	140.354.355	3.716	1,27
Preparaciones a base de cereal, harina, leche; pastelería	21.612	665	13.882.758	13.882.092	663	1,26
Papel, cartón y sus manufacturas	148.493	2.916	61.105.557	61.102.642	420	1,25
Alfombras y materias textiles	6.694	6	4.779.434	4.779.428	715	1,25
Residuos de industrias alimentarias; alimentos para animales	6.870	0	15.094.769	15.094.769	2.197	1,25
Prendas y complementos de vestir, excepto de punto	122.828	3.031	61.268.954	61.265.923	511	1,21
Café, té, yerba mate y especias	60.170	17.868	9.093.046	9.075.178	215	1,21
Prendas y complementos de vestir, de punto	115.656	1.700	53.968.711	53.967.011	474	1,17
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	18.671	202	28.463.364	28.463.162	1.541	1,17
Aceites esenciales, perfumería, cosméticos	196.065	62	24.426.374	24.426.312	125	1,17
Calzado, botines, artículos análogos y partes	16.884	547	30.287.762	30.287.215	1.854	1,16
Objetos de arte, de colección o de antigüedad	904	233	7.521.551	7.521.318	11.202	1,15
Fundición, hierro y acero	45.216	14.825	141.760.193	141.745.367	4.664	1,15
Jabones, ceras artificiales, pastas	23.206	20	12.904.180	12.904.160	557	1,15
Materias albuminoideas, colas	5.309	328	6.612.125	6.611.797	1.327	1,11
Aluminio y sus manufacturas	64.545	3.915	51.453.390	51.449.476	849	1,11
Extractos curtientes, pinturas, tintas	35.480	102	20.464.991	20.464.888	578	1,10
Guata, fieltro y telas sin tejer; cordeles, cuerdas, cordajes	26.476	3.373	5.275.185	5.271.812	228	1,10
Níquel y sus manufacturas	17.549	17.548	16.179.328	16.161.780	23.514.884	1,08
Productos diversos de las industrias químicas	32.376	314	40.184.367	40.184.053	1.253	1,07
Preparaciones alimenticias diversas	56.512	1.114	12.371.814	12.370.700	223	1,06
Grasas y aceites animales o vegetales	19.327	381	17.029.137	17.028.756	899	1,05
Caucho y manufacturas	20.755	499	43.475.173	43.474.674	2.146	1,05
Vidrio y manufacturas	73.726	2.177	18.371.587	18.369.410	257	1,05
Demás productos de origen animal	43.459	268	1.837.499	1.837.231	43	1,04
Pescados y crustáceos, moluscos e invertebrados acuáticos	9.737	1.600	23.604.236	23.602.637	2.901	1,04
Materias plásticas y manufacturas	228.400	5.338	134.117.697	134.112.358	601	1,03
Materias trenzables y demás productos vegetales	1.319	240	226.371	226.131	210	1,03
Demás artículos textiles confeccionados	32.499	137	11.694.756	11.694.619	361	1,01
Productos químicos inorgánicos	3.590	5	30.552.458	30.552.452	8.523	1,01
Azúcares y artículos confitería	11.643	553	8.001.678	8.001.125	721	1,01
Sal, azufre, tierras y piedras, yesos, cales y cementos	8.873	65	11.679.179	11.679.113	1.326	1,01

Fuente: Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB, con base en datos del DANE y Comtrade.

preferencias arancelarias y mercados específicos como el de España —país que tiene el mismo idioma y costumbres similares a las de los países latinoamericanos—; y en el que las

pequeñas y medianas empresas pueden empezar a incursionar en los países europeos en productos alimenticios, frutas, textiles y confecciones, químicos y bebidas, entre otros.

# CAPÍTULO VI



## Conclusiones y perspectivas de las exportaciones de la región

---

Las relaciones comerciales de la región Bogotá-Cundinamarca con los países de la Unión Europea han sido importantes, más por las importaciones (US\$ 3.366 millones, en el 2008) que por el volumen de productos que exporta a ese mercado (US\$ 402 millones, en el 2008). Los países de la UE tienen alta capacidad de compra (US\$ 31.000 per cápita) y demandan una amplia variedad de productos de los países latinoamericanos. Además, Bogotá y Cundinamarca tienen oportunidades para aumentar su oferta exportable en productos con valor agregado; más aún, con la posible ampliación de las preferencias arancelarias del acuerdo comercial que Colombia está negociando con la UE.

Bogotá y su región tienen condiciones atractivas para seguir impulsando su proceso de internacionalización económica. Es una de las ciudades de América Latina que más ha avanzado en la posición del ranking entre las mejores ciudades para hacer negocios. Entre el 2003 y el 2008 la ciudad pasó del puesto 16 al 8, entre las 42 principales ciudades de América Latina, gracias a la excelente combinación de calidad de vida, potencial de negocios y desarrollo profesional. Así mismo, Bogotá se destaca por su modelo de cooperación público-privada, con el cual ha logrado importantes avances en su competitividad, emprendimiento y atracción de inversión.

Bogotá se caracteriza por tener una de las economías más grandes y estables

de América Latina: con una población aproximada de ocho millones de habitantes, que representa el 17% de la población colombiana; es la sexta ciudad en población de América Latina. Igualmente, con un producto interno bruto de US\$ 43.246 millones, supera el PIB de algunos países, como Costa Rica, Uruguay, El Salvador, Panamá, Bolivia, y el de otras ciudades, como Caracas, Quito y Lima. Entre el 2002 y el 2008, el crecimiento económico de Bogotá fue de 5,3% en promedio anual, con lo cual el PIB per cápita llegó a US\$ 5.992, que posiciona a la ciudad entre los mercados con poder de compra destacado en la región.

Como ocurre en las grandes ciudades del mundo, Bogotá tiene una estructura productiva diversificada con énfasis en las actividades de servicios que generan el 72,5% del PIB. La ciudad cuenta con una actividad industrial (14,1% del PIB) y de construcción (4,6% del PIB) dinámica. Otro aspecto que se destaca, es el buen desempeño de las exportaciones de Bogotá y Cundinamarca: en el 2008, las exportaciones llegaron a la cifra récord de US\$ 5.994 millones, el 16% de las exportaciones de Colombia.

Estos avances se expresan en el aumento del comercio de la Región en los mercados internacionales, y también con los países de la UE, especialmente en los últimos tres años. Sin embargo, igual que lo ocurrido con los demás países industrializados, la balanza comercial ha sido complementaria, pero

con saldo negativo para la Región, debido al alto valor de las importaciones que supera en ocho veces el de las exportaciones.

En los mercados de la UE, las oportunidades para los productos de la Región se encuentran, principalmente, en productos de la floricultura, cacao, productos hortofrutícolas, química orgánica, imprentas, prendas de vestir, perfumería, extractos de curtientes y tabaco. En estos sectores, los mercados de la UE son de gran tamaño, sus importaciones superan ampliamente las exportaciones de la Región; y en el Plan Estratégico Exportador para Bogotá y Cundinamarca se identificaron 73 segmentos productivos, en los que los países de la UE tienen vocación importadora, y la Región tiene capacidad competitiva en 23 de estos segmentos. Además, las empresas que exportan a los mercados de la UE son especializadas en productos y concentran la mayor parte de sus ventas en siete mercados tradicionales (Alemania, España, Francia, Reino Unido, Italia, Países Bajos y Bélgica); también se especializan en exportar productos agroindustriales. En el 2007, 1.316 empresas exportaron a esos países, y el 47% del valor de sus exportaciones se concentró en veinte empresas.

En estas condiciones, la Región tiene oportunidades que deben aprovechar sus exportadores para mejorar su participación en los mercados de la UE; las más importantes son:

- El tamaño del mercado de cada uno de esos países; en especial, de los de mayor tradición en la Unión, que se encuentran entre los mayores consumidores del mundo de productos extranjeros. Además, los países de más reciente incorporación a la Unión, son mercados desconocidos para los empresarios de la Región y en éstos hay demanda para productos que se exportan desde la Región a otros países europeos.
- El Sistema General de Preferencias, ampliado hasta el 2015, le da a un buen número de productos que exporta la Región, condiciones de acceso con cero aranceles. Se espera que estas preferencias sean permanentes, como resultado del proceso de negociación que se está llevando a cabo entre Colombia y la UE para suscribir un acuerdo de libre comercio, que le dará estabilidad y reglas claras al flujo de comercio de las dos partes. Otros países de América Latina, como México y Chile, han fortalecido sus exportaciones con preferencias de cero aranceles en la mayoría de sus productos.
- La infraestructura de transporte desde la Región tiene ventajas, pues las conexiones aéreas de esta ciudad son adecuadas para exportar. Bogotá posee el aeropuerto internacional más grande del país; el primero en volumen de carga, y el quinto en movimiento de pasajeros de Suramérica. La terminal aérea está



localizada estratégicamente: se encuentra a menos de seis horas por avión de cualquier capital del continente y a menos de nueve horas de las principales ciudades del mundo. Y los países europeos tienen buenas condiciones para recibir y distribuir los productos que importan del exterior.

- Los productos colombianos son considerados de buena calidad y los exportadores de la Región perciben que ésta es una de sus principales fortalezas; por tanto, es una ventaja para ingresar a esos países. Pero son estrictas las exigencias y la frecuencia con la cual hacen seguimiento a los productos importados para que se cumpla la normatividad; en especial de productos agroindustriales, para los que en la Unión es una prioridad por su impacto en la salud de su población.
- La Región tiene sectores competitivos, que dirigen la mayor parte de sus exportaciones a mercados diferentes a los de la UE. Estos países son buenos compradores, en el mercado mundial, de un buen número de productos que se elaboran en la Región, como en los casos de la floricultura, de los productos hortofrutícolas, de alimentos procesados, en los que ese mercado ha sido dinámico y sus importaciones se encuentran entre las de mayor volumen del mundo.

Para aprovechar las oportunidades que ofrece a los exportadores de la Región el mercado de la UE, es importante tener presente las necesidades de los exportadores de la Región y las características del consumidor europeo. Para ello se debe:

- Mejorar la infraestructura vial para reducir los altos costos de transporte nacional, y proveer a los exportadores de condiciones más adecuadas para el transporte internacional; en razón de las condiciones actuales, los empresarios aducen que los costos de transporte internacional son altos y la dinámica del comercio (interno y mundial) exige condiciones de transporte cada vez más eficientes (con ventajas de costo, rapidez, confiabilidad y flexibilidad en la distribución de las mercancías) para mejorar la competitividad de los productos en los mercados internacionales.
- Adelantar un proceso de difusión de las oportunidades que tienen los exportadores en los mercados europeos y organizar encuentros empresariales que permitan aprovechar esas oportunidades. De igual manera, es clave, mejorar la información sobre las características y tendencias de esos mercados, en especial sobre la legislación interna, los trámites aduaneros y las diferentes costumbres en la manera de hacer negocios y en cada uno de esos países.

- Fortalecer la plataforma exportadora de la Región; para ello, que requiera avanzar en el desarrollo de clusters productivos de clase mundial y en la promoción de inversión extranjera. En la Región existen cerca de 300 mil empresas, una buena parte con potencial exportador. Además, Bogotá es destino atractivo para el desarrollo de negocios internacionales y sitio de localización de empresas con capital extranjero. En la ciudad funcionan 825 empresas extranjeras y el número de oficinas, directivas y filiales de empresas multilatinas, superó a ciudades consideradas centros empresariales, como Santiago de Chile y Rio de Janeiro.

- Garantizar que la capacidad exportadora de las empresas pueda mantener la demanda de pedidos realizados por el importador europeo, y ofrecer productos y servicios acreditados bajo las modalidades exigidas por esos países, para cumplir con los estándares de calidad exigidos.

Además, la estrategia exportadora a ese mercado, debe tener en cuenta una variedad de aspectos, en especial:

- Los elevados costos de acceso a los mercados europeos (como el de Alemania) que han fortalecido modalidades de venta indirecta, principalmente en el caso de los productos industriales. En estos países, diversas firmas comerciales están especializadas en la importación de

productos extranjeros, que los distribuyen a otras empresas y consumidores finales.

- La forma de hacer negocios en el mercado europeo está relacionada con las características del producto, el tamaño y dinamismo del mercado y las necesidades de marketing del mismo. Para ingresar a ese mercado se pueden utilizar sucursales o subsidiarias; franquicias o "concesiones"; brokers, representantes u otros agentes de ventas; importadores (casas importadoras, importadores mayoristas y otros importadores-distribuidores, importadores especializados) y consumidor final.
- Para ingresar al mercado europeo, se requieren productos innovadores, de valor agregado, con alta calidad y estilo moderno. Por la elevada capacidad de compra de sus consumidores, en este mercado el precio es menos determinante, que la excelencia del producto y del servicio.
- El mercado es muy diverso por el número de países (27) y por las características culturales de cada uno; por esta razón, la estrategia de mercadeo debe contemplar los diferentes canales de comercialización predominantes en cada país.
- El ingreso de los productos a los países de la UE debe cumplir normas y estándares exigentes, que se deben tener en cuenta para cumplir

con las certificaciones que le dan al producto la condición de seguridad y confianza.

- El concepto de exclusividad, que es fundamental, si se vende un diseño o modelo a una empresa, éste no se debe vender a otra compañía.
- Producir todas las unidades tal y como se expuso en la muestra.
- En el caso de productos alimenticios, es fundamental tener presente la

trazabilidad (saber de dónde proviene, dónde y cómo se llevó a cabo el proceso de producción y en qué condiciones).

- La puntualidad es un factor clave, y forma parte importante de la capacidad para mantener nichos de mercado en esos países.
- Mostrar el producto o hacerlo conocer mediante fotos, es un aspecto positivo que valora el comprador europeo.

# Bibliografía

BUSTILLO MESANZA, RICARDO (2006). "Medición de la complementariedad comercial España frente a la Europa Oriental comunitaria". *Boletín Económico de ICE*, No. 2878, 15 a 21 de mayo.

Cámara de Comercio de Bogotá (2008). *Cierre de brechas de competitividad de Bogotá en el contexto de América Latina*. Cámara de Comercio de Bogotá, Bogotá.

— (2008). *Informe del sector externo de Bogotá-Cundinamarca en el 2007 y en el primer semestre del 2008*. Cámara de Comercio de Bogotá, Bogotá.

— (2009). *Observatorio de la región Bogotá-Cundinamarca No. 1*. Marzo. Cámara de Comercio de Bogotá, Bogotá.

Cámara de Comercio de Bogotá-Fedesarrollo (2007). *Impacto económico del TLC con Estados Unidos en la región Bogotá-Cundinamarca*. Cámara de Comercio de Bogotá, Bogotá.

— (2008). *Plan Estratégico Exportador para la región Bogotá-Cundinamarca, 2007-2019*. Cámara de Comercio de Bogotá, Bogotá.

EHLERS, Freddy (2007). *"Identificando el acceso al mercado europeo"*. Secretaría General de la Comunidad Andina.

Fondo Monetario Internacional. *"World Economic Outlook Database"*. En: [www.imf.org](http://www.imf.org)

MURILLO, Miguel (2005). *"Cómo entrar en la Unión Europea y requisitos de acceso para el sector manufacturero"*. En: [www.economia.gob.mx/pics/p/p2765/Requisitos\\_acceso\\_sector\\_manufacturero.pdf](http://www.economia.gob.mx/pics/p/p2765/Requisitos_acceso_sector_manufacturero.pdf)

Organización Mundial del Comercio (2008). *Estadísticas del comercio internacional 2008*. OMC. Ginebra, Suiza.

Proexport (2007). *Guía para exportar a España*. Bogotá.

SPENCE, Michael (2007). "What drives high growth rates". The Wall Street Journal, enero.

World Economic Forum (2008). *The Global Competitiveness Report 2008-2009*. WEF. Ginebra, Suiza.

### Consultas realizadas en:

- Banco de la República: [www.banrep.gov.co](http://www.banrep.gov.co)
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo: [www.mincomercio.gov.co](http://www.mincomercio.gov.co)
- Proexport: [www.proexport.com.co](http://www.proexport.com.co)
- Banco Central Europeo: <http://sdw.ecb.europa.eu/home.do>
- Banco de Inglaterra: [www.bankofengland.co.uk](http://www.bankofengland.co.uk)
- Comisión Europea: [http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/index_en.htm)
- Comtrade: [www.comtrade.un.org/db](http://www.comtrade.un.org/db)
- Eurostat: <http://ec.europa.eu/eurostat>
- Export Helpdesk: [http://www.exporthelp.europa.eu/index\\_es.html](http://www.exporthelp.europa.eu/index_es.html)
- Naciones Unidas: <http://unstats.un.org/unsd/default.htm>

[www.aacue.go.cr](http://www.aacue.go.cr)

[www.abports.co.uk](http://www.abports.co.uk)

[www.apc.es](http://www.apc.es)

[www.bilbaoport.es](http://www.bilbaoport.es)

[www.brest.port.fr](http://www.brest.port.fr)

[www.bristolport.co.uk](http://www.bristolport.co.uk)

[www.duisport.de/en](http://www.duisport.de/en)

[www.eurogate.de](http://www.eurogate.de)

[www.expatax.nl](http://www.expatax.nl)

[www.hamburg-port-authority.de/en](http://www.hamburg-port-authority.de/en)

[www.hmrc.gov.uk](http://www.hmrc.gov.uk)

[www.marseille-port.fr](http://www.marseille-port.fr)

[www.mhpa.co.uk](http://www.mhpa.co.uk)

[www.mwst-vat-tva-dph.cz](http://www.mwst-vat-tva-dph.cz)

[www.nationmaster.com](http://www.nationmaster.com)

[www.pla.co.uk](http://www.pla.co.uk)

[www.port.taranto.it](http://www.port.taranto.it)

[www.portdedunkerque.fr](http://www.portdedunkerque.fr)

[www.porto.genova.it](http://www.porto.genova.it)

[www.porto.trieste.it](http://www.porto.trieste.it)

[www.portodigioiatauro.it](http://www.portodigioiatauro.it)

[www.portofamsterdam.nl](http://www.portofamsterdam.nl)

[www.portofantwerp.com](http://www.portofantwerp.com)

[www.portofghent.be](http://www.portofghent.be)

[www.portofoostende.be](http://www.portofoostende.be)

[www.portofrotterdam.com](http://www.portofrotterdam.com)

[www.puertocadiz.com](http://www.puertocadiz.com)

[www.query.nytimes.com](http://www.query.nytimes.com)

[www.scribd.com](http://www.scribd.com)

[www.uscib.org](http://www.uscib.org)

[www.worldportsource.com](http://www.worldportsource.com)

[www.worldwide-tax.com](http://www.worldwide-tax.com)

[www.zeebruggeport.be](http://www.zeebruggeport.be)



Por nuestra sociedad

**Sede Cazucá**

Autopista Sur 12-92  
PBX: 7 801010

**Centro Internacional de Negocios**

Carrera 37 24-67  
PBX: 3 445491 / 99

**Sede Restrepo**

Calle 16 Sur 16-85  
Teléfono: 3 661114

**Sede y Centro Empresarial Cedritos**

Avenida 19 140-29  
PBX: 5 927000

**Sede Fusagasugá**

Carrera 7 6-19, piso 2  
Telefax: (1) 8 671515

**Sede y Centro Empresarial Salitre**

Avenida Eldorado 68D-35  
Teléfonos: 3830300 - 5941000

**Sede Centro**

Carrera 9 16-21  
Teléfonos: 6 079100

**Sede Norte**

Carrera 15 93A-10  
PBX: 6 109988

**Sede Zipaquirá**

Calle 4 9-74  
Teléfonos: (1) 8523150 - 8529795

**Sede Chapinero**

Calle 67 8-32/44  
Teléfonos: 2114085 - 2114792 - 3483972

**Sede Paloquemao**

Carrera 27 15-10  
Teléfono: 3 603938

**Sede Kennedy**

Avenida Carrera 68 30-15 Sur  
Teléfonos: 5941000 - 3830300 exts. 4302 - 4303 -4304



Certificado N° SC 827-1



Mayores informes

Cámara de Comercio de Bogotá  
Dirección de Estudios e Investigaciones  
Teléfono: 5941000, extensión 2747

[www.ccb.org.co](http://www.ccb.org.co)

Línea de Respuesta Inmediata 3830383



PREMIO  
COLOMBIANO  
A LA CALIDAD  
DE LA GESTIÓN

Solicite las publicaciones por correo electrónico en: [estinves@ccb.org.co](mailto:estinves@ccb.org.co)

